

**Til Slagelse Kommune
Byrådet
Rådhuspladsen 11
4200 Slagelse**

**Ansøgning om kommunegaranti i forbindelse med låneomlægning/langfristet finansiering i
Korsør Golf Klub.**

**Med venlig hilsen
Korsør Golf Klub**

**Poul Møller
Formand**

Korsør, marts 2016

Indhold	Side
Ansøgning/sammendrag	3
Rapport	
Indledning	4
Historie	5
Milepæle	6
Organisation	6
Bestyrelse og Forretningsudvalg	7
Café	8
Golf Shop Korsør	8
Medarbejdere	8
Frivillige	8
Medlemsudvikling	9
Golfspilleren i Centrum	9
Gæster og Turisme	10
Banerne, Miljø m.m.	10
Den strategiske platform	11
Masterplan 2020	11
Strategier	12
Operativ Handlingsplan	13
Økonomi	13
Eksterne samarbejdspartnere	14

Sammendrag

Der ansøges om en Kommunegaranti på kr. 3 mil.

Ansøgningen skal ses som et element til gennemførelse af Korsør Golf Klubs ønske om en fortsat positiv udvikling.

Det handler om attraktivitet, således klubben også fremadrettet kan tiltrække medlemmer, gæster sponsorer og medarbejdere med de rette kompetencer. Her er faciliteter og et godt socialt miljø alt afgørende.

Klubben er inde i en god økonomisk udvikling, men skal begrebet attraktivitet give mening også fremadrettet vil det kræve investeringer, som i henhold til den netop vedtagne Masterplan 2020 estimeres til ca. 6 mil. kr.

Det er ikke det primære mål, at finansiere kapitalbehovet via yderligere låneoptagelse, men netop sikre finansieringen gennem bedre driftsresultat, øget likviditet og cash flow, hvilket kræver en omlægning af det nuværende FIH-lån på godt 9,6 mil. kr. Der er tilsagn fra Realkreditinstitut om et 20 årigt fastforrentet lån på 6,9 mil.kr. Dog er realkreditlånet afhængig af en samlet finansieringsløsning, hvor der opnås garanti for de resterende ca. 3 mil. kr. Såfremt der opnås garanti vil klubben opnå betydelig ydelsesreduktion og dermed bedre drift og likviditet.

Endvidere elimineres den usikkerhed, der er i relation til FIH, idet det forventes at FIH afhænder fordringen inden for 1 – 1½ år. Dette vil vi selvsagt undgå at blive en del af, idet betingelserne for det pågældende lån sandsynligvis vil være ugunstig for klubben og betyde, at vi ikke kan foretage de planlagte investeringer, der er et must for at fastholde klubben på det nuværende attraktive niveau.

Fakta omkring Korsør Golf klub

- Dansk Golf Unions markedsundersøgelse "Golfspilleren i Centrum" placerede Korsør Golf Klub som 5. bedste klub i Danmark. Undersøgelse gennemføres både hos medlemmer og gæster.
- Med godt 900 medlemmer, er klubben én af de største idrætsforeninger i Slagelse Kommune.
- Klubben har en god økonomi og en detaljeret udviklingsplan for de kommende år. Se diagram side 13.
- 11,6 % stigning i medlemstallet i de seneste 3 år
- 170 frivillige er hjørnestenen i klubben arbejde.
- Et højt estimeret socialt miljø
- 6000 gæstespillere med stor betydning for klubben, hoteller og turismen i Slagelse Kommune generelt.
- Venneforening, der bidrager økonomisk til udvalgte projekter
- Velfungerende juniorafdeling
- God Eliteafdeling, hvor herrer spiller i den fineste række – elitedivisionen, og damerne i 1. division.

- Golf er medtaget som prioriteret sportsgreen i forbindelse med Slagelse Kommunes ønske om at blive Team Danmark Kommune. Korsør Golf Klub har bekræftet vores opbakning til og deltagelse i projektet.

Vi håber, Byrådet vil se velvilligt på denne ansøgning.

Uddybende information kan ses i efterfølgende rapport.

RAPPORT

Indledning

Nærværende rapport har til formål at skabe grundlaget for tilvejebringelse af de nødvendige økonomiske rammer til en fortsat positiv udvikling af Korsør Golf Klub. En udvikling, der er nødvendigt, hvis attraktivitet i relation til medlemmer, gæster, sponsorer og andre samarbejdspartnere samt kontinuiteten i klubben skal fastholdes og gerne udbygges. Med andre ord, at skabe de nødvendige konkurrencemæssige fordele, der også fremadrettet gør Korsør Golf Klub attraktiv.

Klubben har netop vedtaget en ny forretningsplan – Masterplan 2020 –. Heraf fremgår klubbens strategiske platform, herunder værdigrundlag og politikker samt en 5 års udviklings- og handlingsplan

Økonomiske problemer i klubben for 4 år siden resulterede i udarbejdelse af en omfattende turn around plan. Denne plan er nu gennemført, og resultatet heraf har været meget tilfredsstillende, idet de seneste 4 år regnskaber har udvist et overskud på 300.000 – 500.000 kr. Resultater heraf er skabt via administrative besparelser, effektiviseringer samt et godt samarbejde med vore finansielle samarbejdspartnere.

Nævnte turn around plan og resultatet heraf skyldes dog ikke kun de nævnte hard core beslutninger omkring besparelser, omstruktureringer m.m., men i ligeså høj grad af den mere værdibaserede del. Værdier, der i dag er en meget vigtig del af klubbens strategiske værdigrundlag, og som blev til virkelighed inden for meget kort tid.

Her er der tale om hjælpsomhed, rummelighed, gensidig respekt, dialog, socialt samvær og stolthed over at være en del af Korsør Golf Klub. Lægges dertil etablering af Venne-forening, udvalgene og de mere end 170 medlemmers frivillige engagement samt sponsorerne opbakning, så har vi grundlaget for at klubben er lykkedes, og hvorfor der i dag hersker stor respekt omkring klubben.

Korsør Golf Klub har, som én af de største idrætsforeninger i Slagelse Kommune over 900 medlemmer. Dertil kommer mere end 6.000 Green Fee gæster. Hvad angår sidstnævnte er klubben begunstiget af at have Comwell Korsør placeret kun 150 m fra klubhuset. Comwell Korsør, der bl.a. markedsfører sig som Korsør Golf & Spa resort, er selvsagt en vigtig samarbejdspartner. De mange golfgæster på Comwell, hvor opholdene er som oftest er på 2 – 3 dage, er en ikke ubetydelig turistindtægt for området.

De seneste par år, i modsætning til udviklingen på landsplan, har klubben oplevet en medlemstilgang.

Selvom klubben er inde i en positiv udvikling, så vil fremtiden stille endnu større krav til indtjeningen. Konkurrencen mellem golfklubberne, både hvad angår medlemmer og green fee gæster, er stigende. Derfor er den fremtidige udvikling afhængig af evnen til at kunne tilbyde de faciliteter og den service nævnte grupper efterspørger.

Der stilles krav om stadig bedre baner, gode klubhusfaciliteter og en udstrakt service. Derfor er attraktivitet nøgleordet, men det kræver evnen til at skabe den nødvendige indtjening og opnå finansieringsmuligheder, der kan skabe grundlaget for de nødvendige investeringer.

Det er ledelsens opfattelse, at indtjeningen ikke øges via den om sig gribende rabatfeber, men ved at tilbyde produkter, hvor pris og kvalitet stemmer overens.

Historie

Som klub nr. 14, stiftet i 1964, er Korsør Golf Klub en af landets ældste klubber. Driftige folk fik overbevist Korsør Kommune om, at også Korsør burde have en golfbane. På daværende tidspunkt kunne golfsporten i Danmark mønstre i alt 5.000 medlemmer. Korsør Golf Klub havde fra starten 100 medlemmer. I dag er der ca. 155.000 medlemmer i Dansk Golf Union, heraf de godt 1000 i Korsør.

Efter en kæmpe frivillig indsats kunne de første 9 huller indvies i 1967. I 1971 blev yderligere 9 huller taget i brug, og dermed havde klubben en 18 hullers bane placeret på Tårnborghovedgårds jorder. En bane der blev rost meget både for dens kvalitet og for den helt unikke placering i et landskab med skov og moser samt udsigt over Korsør Nor og Storebælt. Netop denne unikke placering er også i dag et meget stort aktiv.

Også historiens vingesus kan høres på enkelte af hullerne. Bl.a. er 8. green anlagt oven på en større flintesmedje. Ikke langt derfra er et fredet minde – en gammel kæmpehøj fra Ertebølle-tiden ca. 5000 til 4000 år F. Kr. Gravhøjen er placeret mellem 7. fairway og 3. green.

Fra starten har den gamle gartnerbolig i Tårnborgparken være klubhus. Der blev gennem årene foretaget diverse renoveringer og udvidelser inden klubben i 2001 kunne tage et nyt og tidssvarende klubhus i brug. Dog stadig med den gamle gartnerbolig som en integreret del.

I 2008 blev "Høneklint" indviet. En 9 hullers Pay & Play bane af høj kvalitet, og som den gamle bane, er "Høneklint" anlagt i en unik natur ud til Korsør Nor. Pay & Play banen er et vigtigt aktiv i bestræbelser på at skaffe nye medlemmer, idet man kan spille uden medlemskab og uden nogen forudgående viden om golf.

Investeringen i et nyt klubhus og senere "Høneklint" samt finanskrisens indtog betød at Korsør Golf Klub oplevede nogle svære år. Udviklingen betød, at der i 2011 – 2012, med succes, blev gennemført en Turn around plan, der bevirkede, at klubben de seneste 4 år har haft et positivt resultat på et tilfredsstillende niveau. Dermed kunne klubben i 2014 fejre 50 års jubilæum med mange jubilæumsaktiviteter.

I forbindelse med turn around planen blev Korsør Golf Klubs Venner stiftet. Vennernes formål er at støtte Korsør Golf Klub, såvel økonomisk som ved afholdelse af arrangementer, der styrker fællesskabet i Korsør Golf Klub og Korsør Golf Klubs Venner.

Indskudsbeviserne har en værdi af ca. 250.000,- kr. Foreningen har ca. 130 medlemmer.

Klubben har igennem årene haft en god og attraktiv juniorafdeling og eliteafdeling. Herrerne rykkede i 2015 op i landets fineste række, Elitedivisionen og dameelite spiller i dag i 1. division, ligesom flere spillere er at finde højt på DGUs ranglister. Som et bevis for elitens kvalitet vil der i 2015 være 5 spillere, der studerer på universiteter i USA.

Golfteam Storebælt, der var et samarbejde mellem Trelleborg, Sorø og Korsør golfklubber blev indledt i 2007, med tidligere Europa Tour spiller Steen Tinning som Sportschef. Teamet rykkedes allerede år 2 op i

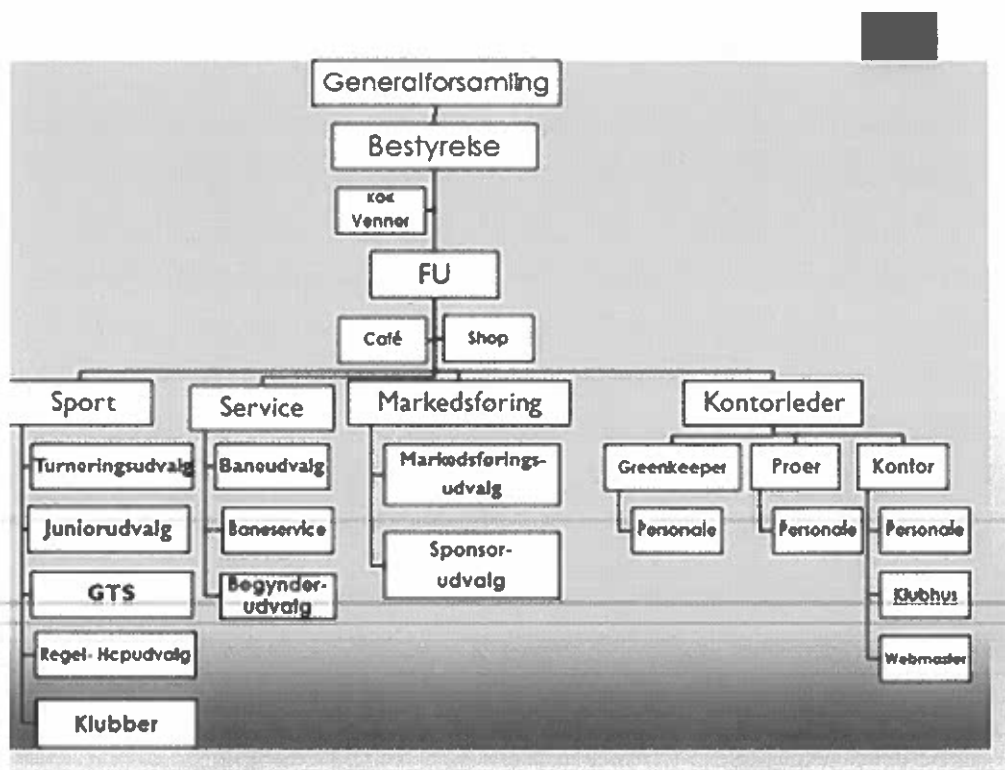
Herrer Elitedivision. Samarbejdet ophører nogle år efter og Korsør overtager aktiviteten under navnet Golf Team Korsør.

Milepæle

- 1964 Korsør Golf Klub stiftes
- 1967 De første 9 huller indvies
- 1971 De næste 9 huller indvies
- 2001 Nyt klub hus tages i brug
- 2007 Golfteam Storbælt etableres
- 2008 "Høneklint" – Pay & Play bane tages i brug
- 2008 Nyt træningsanlæg tages i brug
- 2008 Ny Greenkeeper gård samt indendørs træningsfaciliteter etableres
- 2011 Golfteam Korsør etableres
- 2012 Turn around plan gennemføres
- 2012 Korsør Golf Klubs Venner stiftes
- 2014 Klubben fejrer 50 års jubilæum
- 2015 Golfteam Korsør i Elitedivisionen.
- 2015 Masterplan 2020 vedtages

Organisationen

Nedenstående organigram viser den nuværende organisationsstruktur i Korsør Golf Klub



Bestyrelsen og Forretningsudvalg 2015

Bestyrelsen består af 7 medlemmer, samt 1 suppleant. Suppleant deltager i bestyrelsesmøderne.

Der afholdes som minimum 4 bestyrelsesmøder om året.

Forretningsudvalget er Formand, Næstformand og Kasserer



Poul Møller
Formand



Bernd Griese
Næstformand



Finn Poulsen
Kasserer



Eigil Larsen
Sekretær



Jan Meng
Bestyrelsesmedlem



René Mahnkopf
Bestyrelsesmedlem



Knud M. Sørensen
Bestyrelsesmedlem



Henrik Lundgaard
Suppleant

Café

Caféen med plads til godt 100 gæster er forpagtet ud. En velfungerende Café er en vigtig brik, der er med til at understøtte målsætningen om en attraktiv klub og et attraktivt klubliv for alle. Forpagtningsafgiften er på et lavt niveau, således forpagteren har mulighed for at realisere et tilfredsstillende økonomisk resultat. Indtjeningsperioden er i lighed med golfsæsonen relativ kort.

Der arbejdes tæt sammen med Caféen omkring alle arrangementer i klubben, og omkring de forskellige tilbud til klubben gæster.

Golf Shop Korsør

Golfshoppen er en selvstændig virksomhed, der drives helt uafhængigt af Korsør Golf Klub, og hvor der derfor ikke er nogen økonomiske bindingerne.

Golfshoppen anses dog for en vigtig del af en golfklubs virke, idet den er med til at højne serviceniveauet over for medlemmer og gæster, og dermed med til at tegne billedet af en "komplet" golfklub.

Golfklubben er så vidt mulig med til at promovere Golfshoppen, ligesom der er et tæt samarbejde omkring arrangementer.

Medarbejdere

Den tidligere nævnte turn around plan indeholdt betydelige omstruktureringer og besparelser, der bl.a. betød nedskæringer i såvel administrationen som greenkeeperstaben.

Der er i alt 8 medarbejdere med følgende funktioner:

Kontorleder, kontorsekretær, træner, chefgreenkeeper, 2 greenkeeperassistenter og 2 greenkeeperelever.

Frivillige

Antallet af frivillige steg markant i forbindelse med den strukturændring, klubben har været igennem. Lysten til at hjælpe var og er stor. Dette gælder på alle fronter, herunder vedligeholdelse af arealerne omkring klubhuset, baneservice, arbejdsopgaver på banen, trænerassistenter samt administrationen (weekendvagter)

Dertil kommer de mange frivillige, der er involveret i et af de mange udvalg, i Korsør Golfklubs Venner, i klubberne i klubben osv.

Der er følgende udvalg:

- Baneudvalg
- Turneringsudvalg
- Regel- og Handicapudvalg
- Husudvalg
- Markedsføringsudvalg
- Sponsorudvalg

Der er udarbejdet kommissorium, der beskriver hvert enkelt udvalgs mål, arbejds- og ansvarsområder.

I alt er der ca. 170 frivillige.

Medlemsudvikling

I modsætning til Golf-Danmark generelt har Korsør Golf Klub de seneste år oplevet medlemstilgang. Udviklingen ses af nedenstående:

Pr. 30. september 2015 er medlemstallet på 961. Dertil kommer yderligere ca. 80 prøvemedlemmer.

De seneste fire års udvikling har været som angivet i nedenstående tabel.

Pr. 30. september	Aktive medlemmer	Udvikling i %
2011/12	861	
2012/13	908	5,5
2013/14	939	3,4
2014/15	961	2,3
Samlet i perioden		11,6

Væksten over de seneste tre år har været på 11,6 %, hvilket er meget tilfredsstillende sammenligner med resten af golf-Danmark.

Golfspilleren i Centrum

Golfspilleren i Centrum sætter fokus på, hvad der kræves for at golfklubben får flere positive ambassadører blandt medlemmer og gæster. Og udpeger de områder hvor der er mulighed for forbedringer, og kontinuerligt måle på, om golfklubben udvikler sig i den ønskede retning.

Undersøgelserne giver en detaljeret viden på nedenstående hovedområder. Endvidere er der foretaget Benchmarking i forhold de andre klubber i Danmark

Område	KGK Score hos		Benchmarking	
	Medlemmer	Gæster	Medlemmer	Gæster
1. Banen	76	81	77	78
2. Klubliv	85	85	80	82
3. Caféen	73	83	76	82
4. Klubhus	83	87	85	87
5. Træningsfaciliteter	81	76	79	79
6. Proshop	76	89	79	83
7. Træning	91	-	88	-
8. Ledelse og information	87	-	83	-
9. Priser og produkter	85	78	82	78
10. Modtagelse i klubben	-	88	-	86

Ovennævnte udmønter sig i en overordnet Ambassadørscore:

Medlemmer Korsør Golfklub	80
Medlemmer Bechmark – i andre klubber	53

Gæster i Korsør Golfklub	60
Gæster Benchmarking i andre klubber	19

Ovennævnte giver i 2015 en flot 5. plads blandt 120 klubber i Danmark.

Gæster – Turisme

Korsør Golf Klub gæstes hvert år af ca. 6.000 green fee spillere, hvoraf en stor del gæster klubben i forbindelse køb af golfpakker, hvor overnatning på Comwell Korsør indgår.

Det betyder, at golfgæster også er et vigtigt segment for Comwell, idet golfgæster primært fra Sverige og Danmark benytter hotellet i perioder, hvor kursus- og konferencedelen er på meget lavt niveau. Golfpakker inkl. 1 eller 2 overnatninger udbydes til 1.300 – 2.500 kr.

Dermed er golfturismen af stor betydning for området. I øvrigt en turisme, der har potentiale til at blive endnu større.

Da klubben også råder over en flot 9 hullers Pay & Play bane gæstes klubben også af mange ikke golfspillere, ikke mindst fra nærområdet. Pay & Play banen er et vigtigt element for tiltrækning af nye medlemmer.

Banerne, Miljø m.m.

Korsør Golf Klubs baner er beliggende i en smuk og unik natur med et rigt dyreliv. Udsigten over Korsør Nor, Korsør By og ikke mindst Storebæltsbroen gør enhver golfrunde til en oplevelse. Korsør Golf Klub råder over en afvekslende 18 hullers bane (Old Course) samt yderligere 9 spændende og udfordrende huller (Høneklint), der ligeledes fungerer som Pay & Play. Klubben gæstes hvert år af mange spillere fra ind- og udland. Gode træningsfaciliteter, klubhus med reception, café og golfshop gør oplevelsen fuldendt.

Banerne er beliggende i et offentligt parkområde med mange stier. Samspillet mellem golfspillere og andre brugere af området fungerer perfekt. Golfklubben ser dette som et aktiv for klubben, og som en god måde at præsentere banen og spillet for potentielle nye medlemmer.

Vedligeholdelse af en golfbane er omkostningstungt. Både mandskabsmæssigt og maskinelt. Klubben har en velfungerende Green Keeper stab og en nyere maskinpark. Investeringsplaner sikrer kontinuerlig og optimal udskiftning af maskinparken.

Der stilles særligt skrappe krav til brug af gødning og pesticider på golfbaner. Korsør Golf Klub lever til fulde op til Pesticidbekendtgørelsens belastningstal. Forbruget af plantebeskyttelsesmidler dokumenteres løbende i en sprøjtejournal. Pesticidforbruget offentliggøres.

Kun medarbejdere med sprøjtecertifikat må udføre sprøjtearbejde, og redskaberne skal være synet ift. Miljøstyrelsens forskrifter.

Den strategiske platform

Den strategiske platform – Vision, mission og værdigrundlag –, og som også Masterplanen – se nedenfor – tager udgangspunkt i, ser således ud:

Vision:

- At fastholde vores status som én af de mest attraktive golfbaner i Danmark
- At sikre faciliteter og klubliv, der tiltrækker golfspillere i alle aldre og på alle niveauer
- At udvikle et full service- og forretningskoncept, der gør klubben attraktiv for medlemmer, gæster og samarbejdspartnere
- Engagerede medarbejdere og ledelse, der sikrer visionens strategiske gennemførelse
- Engagerede medlemmer, der hjælper klubben med deres viden og arbejdskraft

Mission:

- Skabe værdi og trivsel for det enkelte medlem, fremme fysisk og psykisk sundhed og gøre golf til en sport for livet.
- Fremme positivt samvær, etisk adfærd og god etikette i klubben
- Udbygge kendskabet til og interessen for golf
- Give alle gæster en positiv oplevelse, så de kommer igen og agerer som ambassadører for klubben.
- Sikre attraktive sponsorer, der skaber merværdi for den enkelte sponsor.
- Stimulere turisme og erhvervsudviklingen i Slagelse kommune
- Betragte golf som en sport, og derfor stimulere junior-, talent- og eliteudviklingen

Værdier – vores klub skal kendes på:

- Hjælpsomhed og god service
- Rummelighed med "Højt til loftet"
- Ansvarlighed
- Gensidig respekt
- Dialog og åbenhed
- Loyalitet
- Kvalitet i opgavevaretagelsen
- Hygge og samvær
- Positiv klubånd
- Stolthed over vores klub

Masterplan 2020

I februar 2015 blev kimen lagt til Masterplan 2020. Formålet blev defineret og en styregruppe blev nedsat.

Der blev opstillet følgende målsætninger for planen:

- Masterplan 2020 skal sikre, at "alle" arbejder i samme retning, og at det sker i en styret proces, "alle" er en del af. Med andre ord stor medlemsinvolvering skal sikres i tilblivelsen af planen.
- Masterplan 2020 skal sikre, at det også i fremtiden er attraktivt at være medlem, gæst og sponsor
- Masterplan 2020 skal sikre det økonomiske fundament, der gør planens gennemførelse mulig.
- Masterplan 2020 skal tage udgangspunkt i det vedtagne strategiske værdigrundlag.

Der blev udarbejdet kommissorier for følgende områder:

- Banen, Klubliv og gæster, Træning og træningsfaciliteter, Klubhus, Café og Shop samt ledelse, administration og information.

Der blev afholdt 3 medlems- og gruppemøder med 140 deltagere, hvor der på baggrund af kommissorierne er udarbejdet rapporter og foretaget prioritering af indsatsområderne.

Efterfølgende er der udarbejdet forslag til strategier inden for hver af ovennævnte områder samt prioriteret handlingsplan ligeledes inden for hver af grupperne. Forslagene er efterfølgende vedtaget af bestyrelsen.

Strategier – Masterplan 2020

Der er på baggrund af arbejdet omkring Masterplan 2020 vedtaget følgende strategier.

Banen

- Med udgangspunkt i Old Course og Høneklints nuværende niveau og under hensyntagen til banernes layoutmæssige og naturskønne kvaliteter gennemføres vedligeholdelse og ændringer, der understøtter dette, og som derved kvalitetssikre en god golfoplevelse i hele sæsonen for spillere på alle niveauer.
- Via information, vedligeholdelse og etablering af de nødvendige anlæg skal service og sikkerhed både for golfspillere og ikke golfspillere højnes.

Ledelse, Administration, Markedsføring

- Den interne og eksterne kommunikation og markedsføring skal sikre et informationsniveau, der understøtter medlemmers, gæsters og samarbejdspartneres tilhørsforhold og loyalitet, og som stimulere vækst i de nævnte grupper.
- Det altafgørende frivillighedskoncept og kontinuiteten heri skal understøttes af et loyalitetskoncept og en rekrutteringspolitik.
- Administrationen skal sikre en fortsat højt serviceniveau over for medlemmer og gæster, hvilket også indebærer et tæt samarbejde med Café, Shop, Comwell og andre samarbejdspartnere.

Klubliv og Gæster

- Tydelig skiltning både ude og inde samt overskuelige opslag skal give medlemmer og gæster præcis information om aktiviteter samt lette den generelle færden på området.
- Det sociale, herunder integrering af nye medlemmer, har afgørende betydning for klubbens udvikling, hvorfor turneringer, klubber i klubbens aktiviteter, Regionsgolf og andre aktiviteter skal prioriteres i henhold hertil. Prioritering skal dog afstemmes med de krav der ligger til indtjening fra gæster generelt.

Klubhus, Café og Golf Shop

- Klubhuset er det naturlige omdrejningspunkt, hvorfor indretning både ude og inde skal være af en kvalitet og art, der stimulerer lysten til at bruge faciliteterne samt gøre brug af Caféens tilbud. Indretningen skal afspejle, at det er en golfklub med en bestemt identitet og historie.

- Vedligeholdelse eventuelle ombygninger og udvidelser skal nøje afstemmes med behov og økonomisk formåen.
- Caféens og Golf Shoppens produkter og faste åbningstider skal synliggøres både internt og eksternt. Muligheden for service uden for nævnte tidspunkter skal udvides og kommunikeres.

Træning og Træningsfacilitet

- Der etableres træningsfaciliteter omkring klubhuset, således afstanden til visse dele af træningsanlæg mindskes, og således at nærheden med klubhuset stimulere det sociale liv, salg i Café og shop samt af træningslektioner.
- Både indendørs og udendørs træningsfaciliteter vedligeholdes og udbygges, således træningsforholdene for bådemedlemmer og trænere gøres funktionelle og attraktive.

Priser og Produkter

- Prisfastsættelsen på de enkelte produkter sker under hensyntagen til kvaliteten af og efterspørgslen efter det pågældende produkt. Prispolitikken defineres som en differentieringsstrategi, der afspejler de konkurrencemæssige fordele. En volumenstrategi er ikke en del af ledelsen politik.

Operativ Handlingsplan

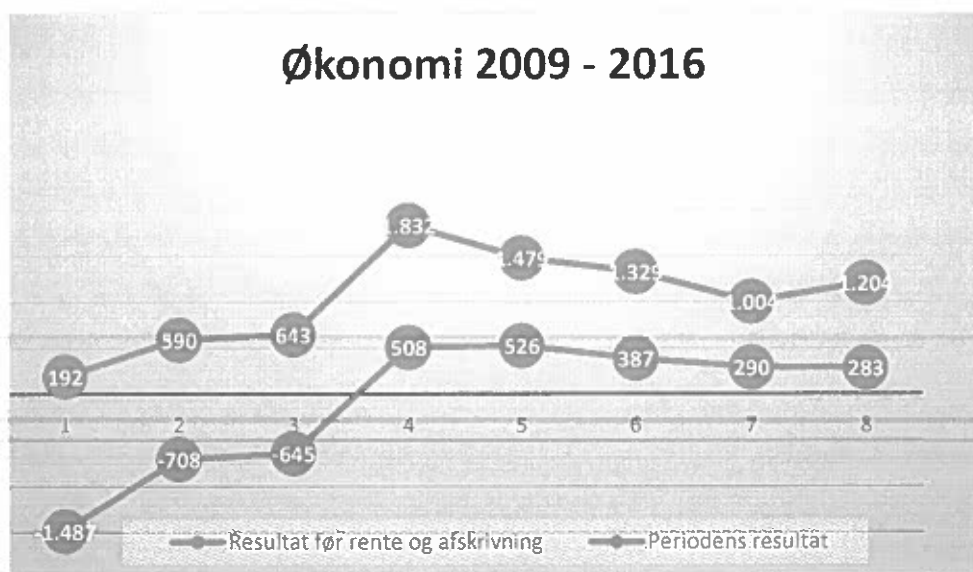
Masterplanen indeholder en prioriteret operativ handlingsplan inden for hver af de ovennævnte grupper.

Økonomi

Nedenstående diagram viser den økonomiske udvikling i perioden 2008 – 2015 samt budget for 2016. Efter Turn around planens ikrafttræden i 2011 er overskuddet efter renter og afskrivninger realiseret mellem 300 – 500.000,-. Budget for 2016 udviser ligeledes et overskud på ca. 300.000,-. 2016 budgettet indeholder de første indsatser i relation til Masterplanen.

Diagrammet angiver kr. 1000,-

Aksens pkt. 8 er budget for 2016.



De seneste år har resultatet bevirket, at der er realiseret et likviditetsoverskud, der betyder, at der afskrives og afdrages fuldt ud på aktiverne og de optagne lån.

I nævnte periode er den langfristede gæld reduceret med ca. 2,6 mil. samtidig med, at kassekreditens max er reduceret fra 3 til 1 mil. kr.

Det vurderes, at Masterplan 2020 skal realiseres, idet konkurrencesituationen generelt tilsiger, at skal klubbens position og attraktivitet fastholdes så kræver det investeringer i størrelsesordenen 5 – 7 mil. kr.

Ønskes en driftsmæssig finansiering heraf, og forudsætningen er, at der ikke foretages yderligere låntagning, kræver det en reduktion/omlægning af nuværende lånefaciliteter. Målet for låneomlægningen er realisere et overskud og likviditetsoverskud, der kan finansiere Masterplanens gennemførelse.

Eksterne Samarbejdspartnere

Korsør Golf Klub har et godt og konstruktivt samarbejde med Slagelse Kommune.

Samarbejdet med Comwell Korsør er tidligere nævnt. Der samarbejdes ligeledes med andre overnatningssteder i Slagelse kommune.

Der er etableret partnerskabsaftale med VisitVestsjælland, således klubben og den tilbud også bliver markedsført herigennem.

Der er etableret fritspilsaftale med Sydsjællands Golf Klub

Klubben deltager i Erfa samarbejde (formandsniveau) med følgende golfklubber:

Hedeland, Dragør, Køge, Sorø, Holbæk og Sydsjælland.

På bestyrelsens vegne

Poul Møller