



FORSGÅRDENS GOLFKLUBB

Handlingar till Höstmötet

2017-12-04

Kl. 19:00

Aulan Hålabäckskolan

KUNGSBACKA

Innehållsförteckning

Handlingar

Höstmöte 2017-12-04

	Sid
Kallelse	3
Information om pågående verksamhetsår och prognos 2016	4 -11
Styrelsens förslag till verksamhetsplan 2018	12-30
Styrelsens förslag till medlemsformer och avgifter för 2018	31-33
Styrelsens förslag till budget för 2018	34-36
Inkomna motioner och styrelsens svar	37
Övriga frågor	38-40

FORSGÅRDENS GOLFKLUBB

KALLELSE TILL HÖSTMÖTE

Datum: 2017-12-04
Klockan: 19.00
Plats: Hålabäcksskolan

Kompleta handlingar finns tillgängliga på klubbens hemsida samt på kansliet senast
2017-11-27

.....

PRELIMINÄR FÖREDRAGNINGSLISTA

1. Prisutdelningar KM och utdelning av stipendium ur Scandinavian Masters Juniorfond.
2. Information och kommunikation om pågående verksamhetsår.
3. Mötets öppnande
4. Fråga om mötet utlysts på rätt sätt
5. Fastställande av röstlängd för mötet
6. Fastställande av föredragningslista
7. Val av ordförande och sekreterare för mötet
8. Val av två protokolljusterare, tillika rösträknare, som jämte mötets ordförande skall justera protokollet
9. Styrelsens förslag till verksamhetsplan, budget och avgifter för 2018
 - a. Styrelsens förslag till verksamhetsplan för 2018 (sida 12-30)
 - b. Styrelsens förslag till revidering av ekonomiskt mål. (sida 18)
 - c. Styrelsens förslag till medlemsformer och avgifter 2018. (sida 31-33)
 - d. Styrelsens förslag till budget 2018. (sida 34-36)
 - e. Styrelsens förslag till investeringar 2018. (sida 36)
 - f. Kommittéernas verksamhetsplan. (Bilaga)
10. Mötets fastställande av styrelsen förslag till verksamhetsplan, avgifter och budget för 2018.
11. Val av:
 - a. Klubbens ordförande, tillika ordförande i styrelsen, för en tid av 1 år
 - b. 3 övriga ledamöter i styrelsen för en tid av 2 år
 - c. 2 suppleanter i styrelsen med för dem fastställd turordning för en tid av 1 år
 - d. 2 revisorer jämte suppleanter för en tid av 1 år.
 - e. Ordförande och 2 ledamöter i valberedningen för en tid av 1 år
 - f. Ombud till GGF-möte
12. Behandling av i rätt tid inkomna motioner. (sida 37)
 - a. Motion angående förändring av klubbens stadgar (Rune Mattsson)
13. Övriga frågor (sida 38-40)
 - a. Skrivelse angående klubbens miljöarbete
14. Mötets avslutande

Beslut om stadgeändring eller i fråga av större ekonomisk betydelse för klubben eller medlemmarna får fattas endast om ärendet angivits i kallelsen till möten.

Information om pågående verksamhetsår och prognos 2017

Innan mötets öppnade kommer styrelsen att ge en övergripande information om verksamheten under det pågående året samt en ekonomisk prognos för helåret 2017. Innehållet av informationen kommer att baseras på följande innehåll vilket även kan komma att kompletteras. Under informationen är givetvis alla mötesdeltagare välkomna till att komma med frågeställningar, vilka på bästa möjliga sätt kommer att försöka besvaras. Om Du har större och specifika detaljfrågor så hör gärna av dig innan mötet så att frågeställningen kan förberedas på ett bra sätt.

Medlemsutveckling

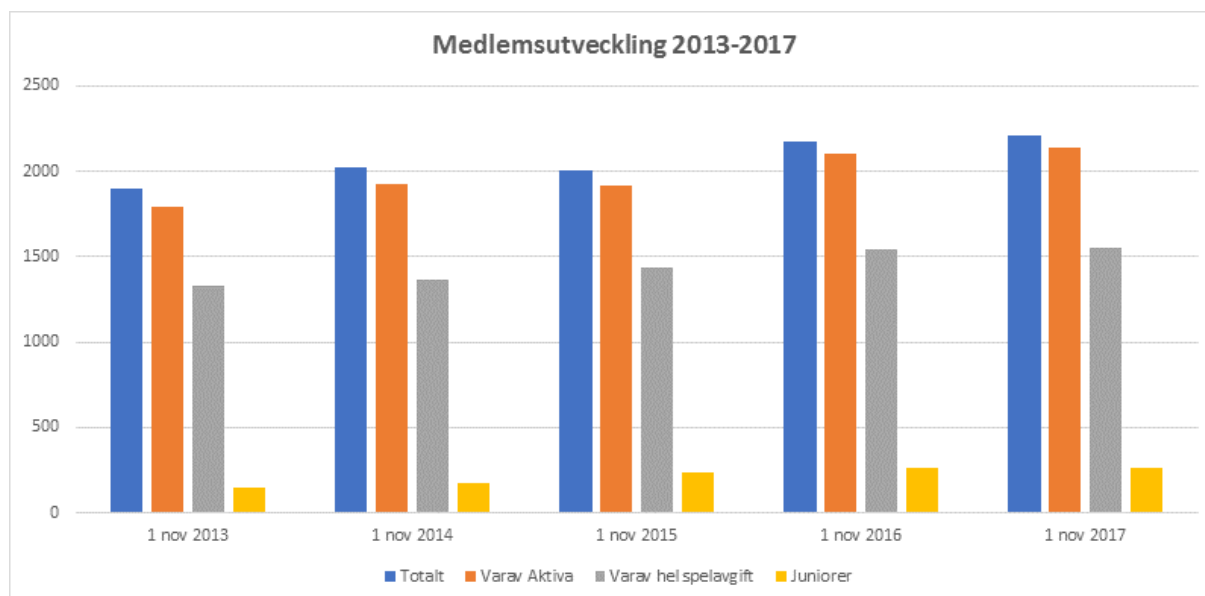
Då det gäller medlemsutvecklingen kan hela golfsverige glädjas åt en positiv utveckling för tredje året i rad med en ökning på 1,1 % (ca 5 000)

För oss i Forsgården är detta dock inget nytt då vi nu för det 6:e året i rad kan notera en positiv utveckling där det under året har tillkommit hela 184 nya medlemmar vilket ger en nettoökning av 72 medlemmar under 2017.

Det är speciellt glädjande att även kunna notera en ökning av antalet aktiva medlemmar med 25 personer och att fler och fler medlemmar väljer att vara A-medlemmar. Ca 70 % av medlemmarna idag är A-medlemmar och därmed betalar full spelavgift.

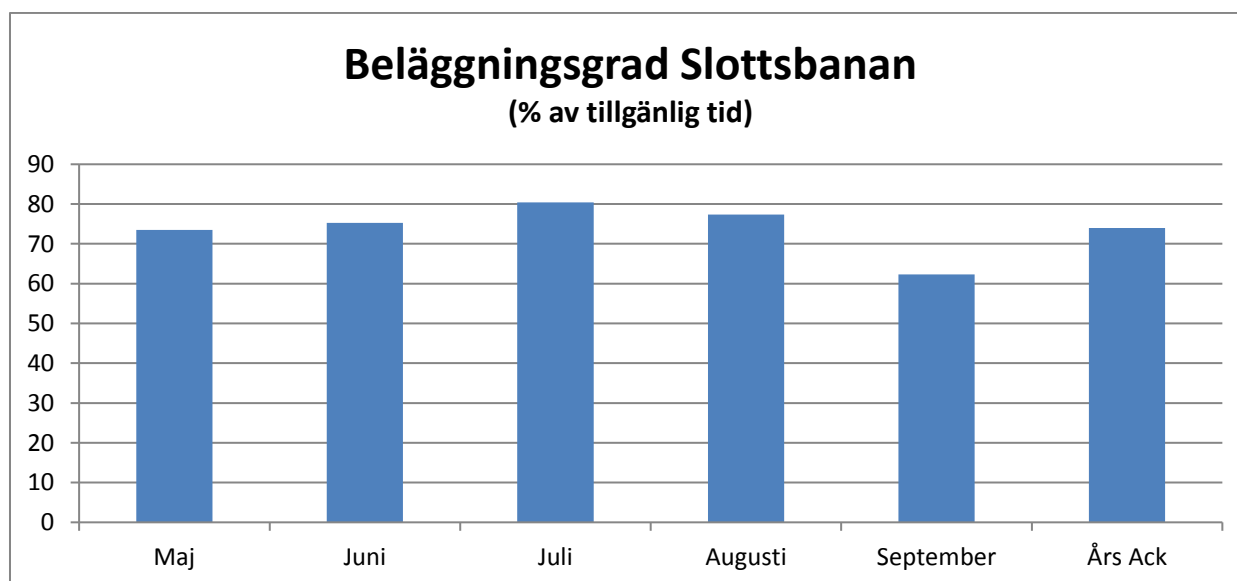
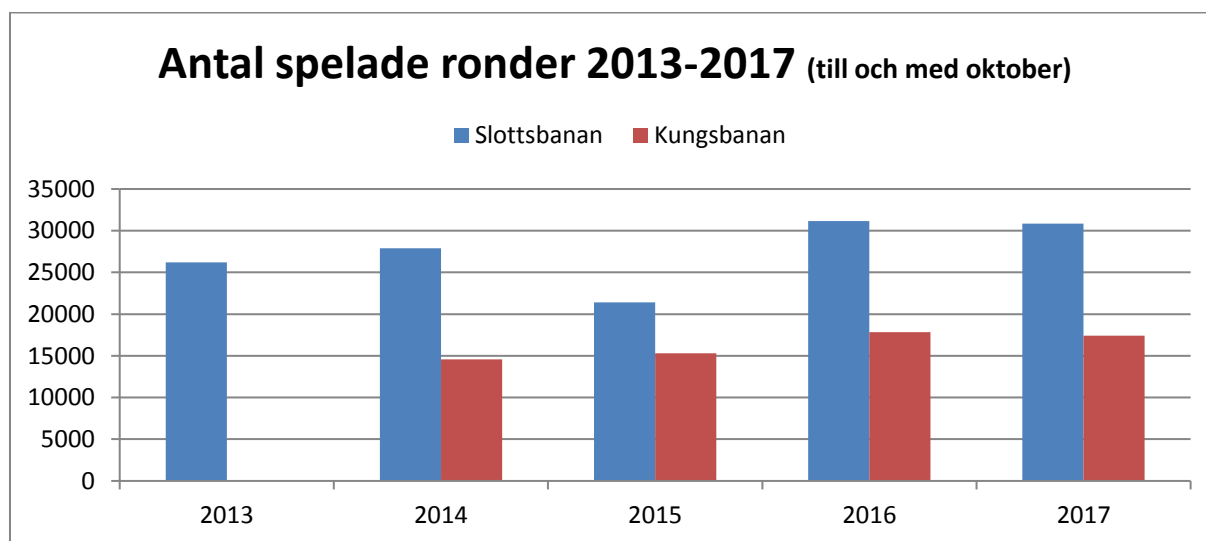
På juniorsidan ligger vi kvar på ungefär samma nivå som under 2017 med ca 260 juniorer vilket därmed utgör ca 11 % av den totala medlemsskaran.

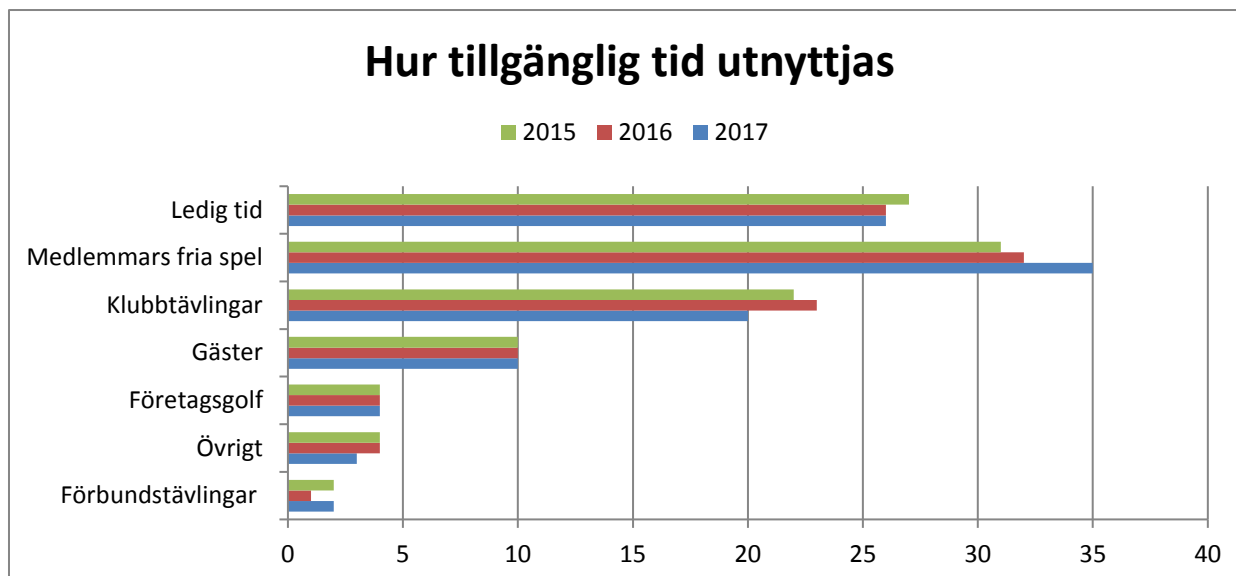
Det finns för närvarande värdebevis, vilka inte aktiverats till spelrätter, motsvarande ca 125 spelrätter.



Anläggningens utnyttjande

Speltrycket på banorna har varit högt även under denna säsong med över 30 000 spelade ronder på Slottsbanan och strax över 17 000 ronder på Kungsbanan, Totalt har det alltså spelats ca 48 000 ronder på klubbens banor. Rekordet från 2016 med nästan 49 000 ronder slogs dock inte på grund av dåliga väderförhållanden under september och oktober. Beläggningen på Slottsbanan har varit mycket hög med hela 74 % av alla bokningsbara tider utnyttjade under perioden maj – september, vilket är samma nivå som under 2016. Beläggningen ökar även på Kungsbanan där vi under året haft en beläggning på strax över 40 % men här finns alltså en hel del tider som vi behöver lära oss att utnyttja bättre. För att bättre förstå vad dessa siffror innebär så betyder det att det under perioden maj-september varje dag går ut 195 spelare på Slottsbanan och 108 spelare på Kungsbanan, vilket innebär att vi har ca 300 spelare på våra banor varje dag under säsongen.





Under de senaste åren har en rad olika åtgärder genomförts för att frigöra mesta möjliga tid för medlemmarnas fria spel och det är glädjande att notera små men ändå förändringar i rätt riktning där medlemmarnas fria spel har ökat från 31 % av den tillgängliga tiden 2015 upp till 35 % under 2017.

Gästspelet ligger kvar på samma nivå som tidigare med ca 10 % av tiden men tack vare åtgärderna med att begränsa och ta bort olika former av rabatter har den genomsnittliga nettointäkten per gästrond ökat upp till 441 kr/rond 2017 mot 260 kr/rond under 2014 innan åtgärderna med att begränsa rabatterna påbörjades

Summan av alla tävlingar ligger på samma nivå som förra året (24 % av tillgänglig tid)

Företagsgolven disponerar endast 4 % av tiden på Slottsbanan

Idrottsverksamheten

Vi satsar fortsatt stort på Idrottsverksamheten och har under året nått framgångar på flera olika håll.

Vi fortsätter att tänka på helheten, med gymmet som etablerades under 2015 & nu med nya övningsgreener för närspelsträning. Forsgårdens GK kan stoltsera med att vara en av få klubbar som erbjuder träningsmöjligheter för samtliga delar i spelet och gör det på ett högkvalitativt sätt.

Samarbete med närliggande skolor fortsätter och Golf Fritids har varit en väldigt lyckad aktivitet även under 2017. Våra tränare går till Vittra Forsgläntan och hämtar barnen en eftermiddag i veckan. Sedan får barnen träna på anläggningen tills föräldrarna kommer och hämtar, precis som på ett vanligt fritids.

Med projekt likt detta så får syskon & föräldrar upp ögonen för golfen och blir intresserade av att börja. I somras fick vi fem killar från Vittra Forsgläntan som ville gå en nybörjarkurs tillsammans tack vare att ett syskon gått Golf Fritids, till exempel.

Inför nästa säsong så är planen att vi skall nå ut till ännu fler skolor i området för att göra prova på dagar, något vi tror är nyckeln till att få fler unga att börja med golf.

Vår trevliga äventyrsbana har gjorts om på ett väldigt häftigt sätt under säsongen.

Utslagsplatser & greener gjorda av konstgräs har givit oss en bana perfekt anpassad för våra yngre förmågor. Renoveringen hade inte kunnat genomföras utan den fantastiska hjälp vi fått från Ica Maxi & Swedbank.

De idrottsliga prestationerna har varit goda & vi har haft flera juniorer som spelat tävlingar runt om i landet. Isabella Hahné kom på en tredjeplats i Skandia Cup Riksfinal (SM i åldersklasser) vilket är en väldigt meriterande prestation.

Våra fantastiska juniorer kom även på en väldigt fin andra plats i Aranäs Junior Open, som är en lagtävling i Kungsbacka som löper under hela säsongen. Totalt har vi haft 21 juniorer som representerat oss under säsongen, bara i den tävlingen.

Vår äldre stjärnspelare Jessica Karlsson fortsätter att representera oss på ett föredömligt sätt när hon reser världen runt på sina tävlingar. Under säsongen kan hon stoltsera med två tredjeplaceringar på den svenska touren (varav ett brons i SM Match) & två tolfteplaceringar på Europatouren.

I serienspelet så kom damerna på en femte plats i division 1 efter avancemanget förra året. Herrarna åkte tyvärr ned till division 2 med ett starkt juniorbetonat lag. H75 segrade med hela 19 slag i division 2 och kliver med detta upp till högsta serien inför nästa säsong. H40 knep en andra plats i division 3 och avancerar med detta till division 2 inför 2018.

Vi ser framemot säsongen 2018 & hoppas på nya fantastiska idrottsliga prestationer.

Forsgårdens Business Club

Vi kan se tillbaka på ett framgångsrikt 2017 där vi ökar intäkterna för Företagspartners jämfört med föregående år. Vi har genomfört fler företagstävlingar på Kungsbanan för att inte belasta Slottsbanan mer än vad den redan är vilket även varit uppskattat av våra partners. Business Club har haft drygt 10-talet sammankomster med våra företagspartners, ett mycket uppskattat event har varit "frukost-9-hål golf-lunch" som vi spelat vid tre tillfällen på Kungsbanan. Samtidigt har vi fått ett flertal av företagen att uppskatta spelformen "scramble" på sina företagsgolfer vilket ger kortare speltid på banan.

Våra samarbetspartners har under året lämnat en mängd erbjudanden och rabatter till Forsgårdens medlemmar. Förutom gratis inträde till handboll och hockeymatcher har våra medlemmar fått mer än 20 rabatterbjudanden hos våra partners. Nedan nämns ett axplock av de rabatter och erbjudanden som medlemmarna fått under 2017:

- Taktvätt till rabatterat pris hos Roofia
- Rabatt vid bilinköp hos Hedin Bil
- Rabatt på tapeter, färg, kakel, klinker och sanitet hos Colorama
- 20% rabatt på kläder hos Klädboden
- Advokathjälp till reducerat pris hos Advokaterna i Väst
- Rabatt hos Bofint Städservice
- Rabatterbjudande hos Optikkällaren
- Rabatterbjudande på Peak Performace Kungsmässan
- Rabatterbjudanden på GolfJoy

Utöver ovannämnda rabatter och erbjudanden har Business Club medverkat i ett antal upphandlingar av diverse arbeten på klubben under året vilket medfört kraftigt rabatterade priser på utförda arbeten.

Restaurang och Kiosk verksamheten

I slutet av 2016 övertogs driften av restaurangen i egen regi efter att den förra restauratören önskade sälja verksamheten till en köpare som styrelsen inte kunde godkänna. Några andra alternativ än att då överta restaurangen i egen regi fanns inte vid detta tillfälle.

Kioskverksamheten har under de 3 senaste åren drivits av De 2 Kockarnas Krog på mycket förmånliga villkor, såsom ett resultat av att det tidigare avtalet om restaurangdriften upphörde i slutet av 2014. Klubben har under dessa 3 år inte haft några hyresintäkter från kioskverksamheten vilken dessutom bidraget till att minska omsättningen i restaurangen.

Förutsättningarna för att driva en golfrestaurang med en acceptabel lönsamhet är svårt även om kioskverksamheten inkluderas och kanske helt omöjlig utan dessa synergier.

Under året har omfattande jämförelser av restaurangdriften gjorts med andra likvärdiga klubbar och konklusionen är att de som driver den i egen regi gör det med en ekonomisk förlust och ser det som ett sätt att säkra en servicenivå till medlemmar och gäster vilken sedan får betalas av medlemmarna. Klubbar med externa restauratörer har svårt med att reglera servicenivån enligt medlemmarnas önskemål och besväras dessutom av ständigt byte av restauratörer.

Efter att ha anställt personal och fräschat upp lokalerna öppnades restaurangen i egen regi i slutet av mars månad med stora ambitioner och förväntningar om både en god service och kvalitet, vilka vi har försökt att leva upp till efter bästa förmåga.

Det är glädjande att från genomförda medlemsundersökningar kunna konstatera att detta har uppskattats av medlemmarna, vilka har värderat samtliga frågeställningar ca 10 – 15 % högre än under förra året.

Den ekonomiska ambitionen var att försöka driva verksamheten med ett +/- 0 resultat.

Inledningsvis var vi givetvis beredda på att de första månaderna skulle vara besvärliga men att vi efterhand skulle vi kunna komma upp i omsättning och marginaler så att ett acceptabelt resultat skulle uppnås.

Tyvärr lyckades vi inte uppnå ett acceptabelt resultat ens under högsäsongen och för att minimera klubbens ekonomiska förlust beslutade styrelsen att stänga restaurangen i slutet av oktober och meddela personalen om uppsägning.

Det totala resultatet av restaurangen drivits i egen regi under året kommer att sluta på ca minus 1 100 Tkr, vilket innebär att klubbens investeringar behöver minskas med denna summa under 2017 och 2018.

Styrelsens förslag till den framtida driften av restaurangen framgår av verksamhetsplanen

Investeringar 2017

Projekt	Prognos 2017
Nya Putting Greener inkl belysning	450
Projekt Äventyrsbanan	112
Nya Broar	75
Färdigställande av tidigare projekt på banan	150
Viltstängsel	80
Summa Bana	867
Restaurangen	456
Avloppspumpar	40
Maskiner & Inventarier	80
Summa Maskiner & Inventarier	576
Oljeavskiljare maskinhall	53
Nya Bagskåp	430
Summa Fastigheter	483
Totalt FGGK KONCERN	1 926

- För att försöka uppfylla det ekonomiska målet som fastlagts har investeringarna begränsats till en lägre nivå än vad som redovisats som styrelsens prioriterade investeringar (2 650 Tkr) vid tidigare medlemsmöten. Orsaken till att styrelsen reducerat investeringsnivån är den ekonomiska osäkerhet som skapas av att driva restaurangverksamheten i egen regi samt att kostnaden för att genomföra större byggnadsprojekt har visat sig vara betydligt större än vad som preliminärt uppskattades. Följande planerade projekt har därför skjutits på framtiden;
 - Ny byggnad för bag-förråd och golfbilar
 - Vädskydd med IR-värme på DR
 - Kortare TEE på Slottsbanan.
- Totalkostnaden under 2016 och 2017 för de nya Putting Greenerna inklusive belysning med mera kommer att uppgå till ca 1 400 Tkr, vilket är på budgeterad nivå
- Äventyrsbanan är helt självfinansierad med hjälp av sponsorbidrag från ICA Maxi och Swedbank. Sponsorbidraget redovisas dock såsom en övrig intäkt.
- Investeringen i restaurangen och klubblokalen består av diverse ombyggnader i serveringsdelen samt inventarier.

Ekonomisk Prognos 2017

Nedanstående prognoser är en förenklad form av en koncernredovisning där interna transaktioner för hyror etc. mellan klubben och driftbolaget har eliminerats.

INTÄKTER

INTÄKTER (TKR)	Utfall 2014	Utfall 2015	Utfall 2016	PROG 2017
Medlemsintäkter	9 064	9 432	9 781	9 900
GF Intäkter	1 397	1 428	1 620	1 500
Marknadsintäkter	2 397	1 720	1 981	2 250
Pro & Shop	4 932	4 398	5 046	5 200
Restaurangen	0	388	49	2 500
Övriga intäkter	843	854	1 168	550
Kommittéer	994	1 024	1 048	1 100
Summa externa intäkter	19 627	19 244	20 693	23 000
<i>Exklusive Restaurangen</i>	<i>19 627</i>	<i>18 856</i>	<i>20 644</i>	<i>20 500</i>

- Koncernens samlade intäkter för året förväntas att landa på ca 23 MSEK vilket är en ökning med ca 2,5 MSEK jämfört med 2016 och om vi jämför likvärdiga verksamheter (exkl. Restaurangen) är intäkterna lika med 2016.
 - Medlemsintäkternas visar på en ökning av endast 220 Tkr vilket är mindre än förväntat med bakgrund i det ökade medlemsantalet och höjningen av spelavgiften med 150 kr per medlem. Orsaken till detta är att vi under hösten 2016 fick ett antal nya medlemmar som betalade årsavgiften för både 2016 och 2017 under hösten 2016 och att dessa intäkter därmed redovisades 2016
 - GF- intäkterna minskar på grund av färre GF-ronder under framförallt september/oktober.
 - De totala intäkterna från företagspartners ökar med ca 250 Tkr jämfört mot förra året.
 - Den externa försäljningen av varor och tjänster från Pro & Shop verksamheten ökar med ca 3 % jämfört med förra året men då bruttomarginalerna förbättrats ger detta en resultatförbättring av verksamheten med närmare 300 Tkr jämfört med förra året. (Denna effekt framkommer under redovisningen av kostnaderna)
 - Övriga intäkter minskar kraftigt mot förra året, vilket förklaras av att vi under 2016 hade stora intäkter från mottagande av fyllnadsmassor (365 Tkr 2016), högre hyresintäkter (170 Tkr 2016), samt minskade lönebidrag.

KOSTNADER

KOSTNADER (TKR)	Utfall 2014	Utfall 2015	Utfall 2016	PROG 2017
Gemensamma kostnader	-3 754	-3 411	-3 429	-3 400
Kostnader Bana	-6 294	-6 029	-6 043	-6 400
Kostnader Marknad	-970	-659	-760	-850
Kostnader Pro & Shop	-4 569	-4 340	-5 209	-4 900
Restaurang	0	-439	-67	-3 600
Kostnader Fastigheter	-1 089	-1 336	-2 021	-1 650
Kostnader Kommittéer	-854	-754	-805	-900
Summa externa kostnader	-17 530	-16 968	-18 334	-21 700
<i>Kostnader exkl. Rest.</i>		-16 529	-18 267	-18 100
<i>Varav personal exkl. Rest.</i>	-6312	-6523	-6 444	-6 600

- Den totala kostnaden exklusive restaurangen prognostiseras till att landa på ungefär samma nivå som under 2016 eller något lägre
- Pro & Shop verksamheten visar på en betydligt bättre bruttomarginal 2017 än tidigare år, vilket i denna sammanställning framkommer som en lägre kostnad för inköpta handelsvaror.
- Driftkostnaden för banorna ökar med ca 350 Tkr vilket orsakas av; högre maskinunderhåll, högre leasingavgifter, ökade materialkostnader samt något högre personalkostnader.
- Kostnadsökningen inom Marknad är en direkt följd av den ökade intäkten.
- Fastighetskostnaderna reduceras jämfört med 2016 orsakat av lägre fastighetsunderhåll.
- Personalkostnaden exklusive restaurangdriften prognostiseras till att öka med ca 150 Tkr jämfört med förra året.

Resultat och likviditets prognos 2017

- Resultatet före avskrivningar förväntas att landa på ca 1 300 Tkr, vilket är en försämring med ca 1 100 Tkr jämfört mot 2016 och ca 1 500 Tkr lägre än budget.
- Kassaflödeseffekterna av den ovan redovisade investeringsprognosen uppgår till ca 1 900 Tkr.
- Kassalikviditet vid slutet av året prognostiseras därmed på en nivå av 2 000 - 2 300 Tkr, vilket är något lägre än det fastlagda målet på 2 500 Tkr.
- Sammanfattningsvis konstateras att klubben fortsatt har en stabil och god ekonomi

Styrelsens Verksamhetsplan för 2018

Inledning och bakgrund

Styrelsens verksamhetsplan omfattar; verksamhetsidé, vision, policys, nyckelfaktorer för framgång, mål och övergripande aktiviteter avseende den ideella och idrottsliga verksamheten samt ger direktiv och riktlinjer till verksamheten i driftbolaget.

Klubbens verksamhetsplan kompletteras vidare med kommittéernas verksamhetsplaner vilka föreslås av kommittéerna till styrelsen för godkännande.

Baserat på klubbens verksamhetsplan upprättas en separat verksamhetsplan för driftbolaget vilken bolaget föreslår till klubbens styrelse för fastläggande.

Styrande dokument för klubbens verksamhetsplanering:

- Klubbens stadgar
- Protokollförda beslut på medlemsmöten

Styrande dokument för driftbolagets verksamhetsplanering är:

- Bolagsordningen fastställd av bolagets aktieägare (medlemmarna representerade av klubbens styrelse)
- Dokument "Verksamhetsstyrning av Forsgårdens Golf AB" fastställt vid klubbens höstmöte 2015
- Dokument "Ägardirektiv för Forsgårdens Golf AB" fastställt vid klubbens höstmöte 2015

För att ge klubbens medlemmar bästa möjliga helhetsbild av verksamhetsplanerna i alla delar av koncernen sammanfattar styrelsen i detta dokument verksamhetsplanerna för klubben och driftbolaget.

Omvärldsanalys

Ökning på antal golfare fortsätter i hela Sverige och så även på Forsgårdens Golfklubb.

Under 2017 har alltså antalet medlemmar fortsatt att öka. Av klubbens medlemmar är ca 10% juniorer. Största % ökningen på Forsgården är kvinnor i alla åldrar vilka ökar med 3%. Juniorer ökar med 1,5%. Antal kvinnor i Sverige är 27% men på Forsgården är 30%.

Genomsnittsåldern för golfspelare i Sverige är 50 år. Männen är 47 år och kvinnorna 53 år. På Forsgården är snittåldern 48,5 år vilket alltså är lägre än Sverigesnittet. Männen på Forsgården är 47 år och kvinnorna är 50 år.

Forsgårdens yngsta medlem är 1 år och den äldsta är 92 år gammal. Sveriges äldsta medlem är idag 109 år.

Vid en jämförelse med andra länder i Europa har vi i Sverige en mycket hög andel (ca 5 %) av befolkningen som är golfare medan det exempelvis endast är ca 2% i golfens hemland England som spelar golf.

Den bedömning som idag görs för framtiden är att vi fortsättningsvis även bör kunna utgå från att vi får se en ökning av antalet golfare på nuvarande nivå.

Vidare kan konstateras att en tydlig trend är att dagens yngre golfare blir mer och mer "lättflyktiga" vilket innebär att man snabbt flyttar sig från en klubb till en annan både då det gäller medlemskap och vilka bana man besöker som gästspelare.

Golfklubbarnas traditionella sponsorintäkter från företagssektorn blir också svårare och svårare att komma åt och det är idag inte många företag som är villiga att skänka pengar till en golfklubb. Golfklubbar som satsar på en professionell marknadsbearbetning visar dock att det finns stora möjligheter genom partnersamverkan som skapar vinn/vinn situation mellan företagspartners, klubben och dess medlemmar.

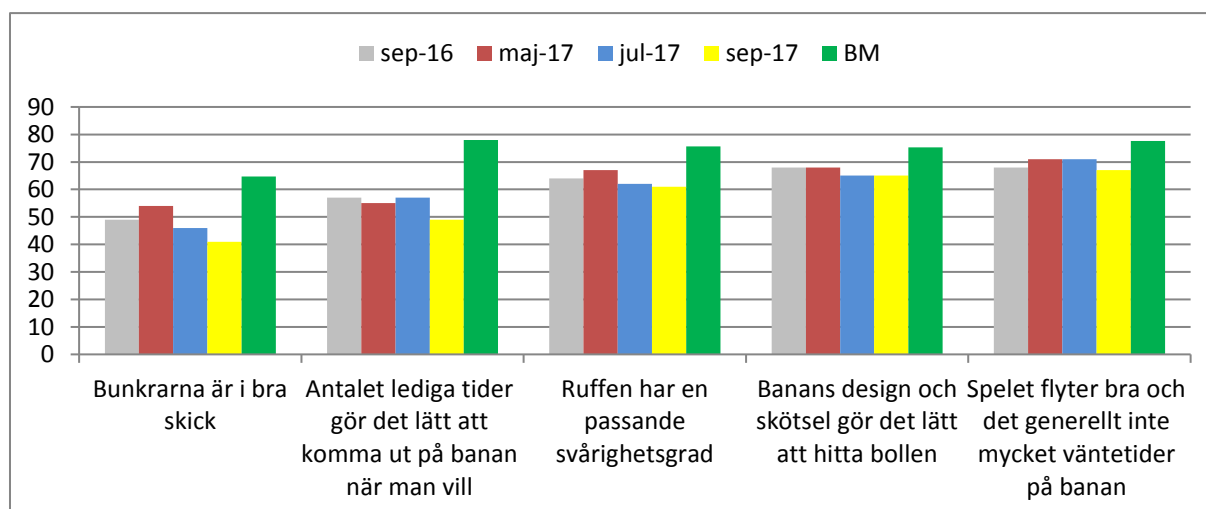
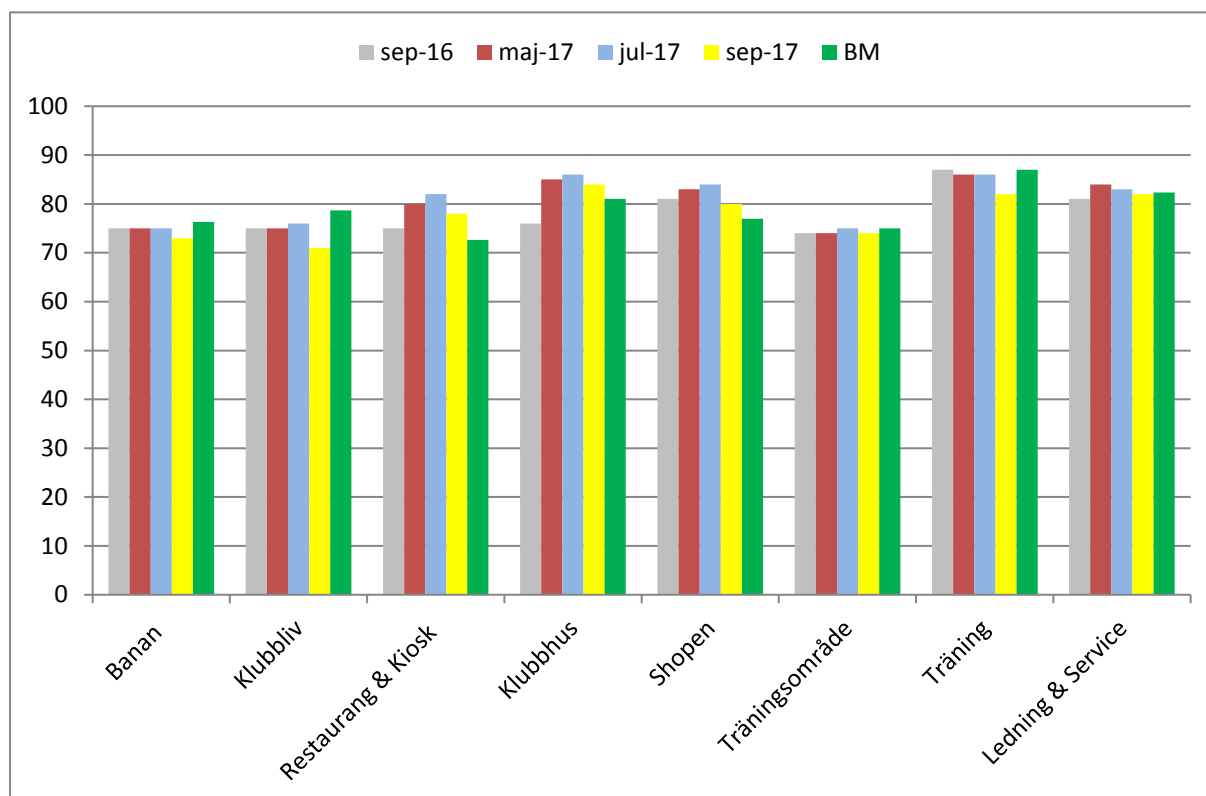
I den allt hårdare konkurrensen om landets golfare, orsakade av ett överutbud av antalet golfbanor, är det naturligt att förvänta sig att ett antal klubbar och banor kommer att slås ut och läggas ner under de närmaste åren. Vinnarna förväntas vara de klubbar som vågar satsa på en professionell och affärsmässig organisation med ett starkt fokus på att hitta nya vägar för att öka intäkterna och därmed skapa resurser för att utveckla sina anläggningar och skapa mervärde för sina intressenter.

Intern analys

Vi har under året arbetat med en medlemsundersökning som genomförts av SGF. Hela 40% av våra medlemmar har svarat på enkäten vilket är en mycket hög svarsfrekvens. Här mäter vi hur våra medlemmar trivs och vad man tycker är bra samt vad man bör utveckla. Vi kan tydligt se att medlemmarna i stort är mycket positiva till klubben och den utveckling som skett. Från föregående år ser vi förbättrade resultat på ett flertal områden.

De förbättringsåtgärder som medlemmarna framförallt önskar är förbättrad tillgänglighet, förbättrade bunkrar och ruffar. Dessa tre områden kommer att bli styrelsens fokus under 2018.

(BM nedan är genomsnittresultaten för övriga klubbar i regionen)



SWOT analys

Mot bakgrund av omvärldsanalysen och interna analyser med hjälp av medlemsenkäten och gästenkäten har styrelsen under året arbetat med att uppdatera den vid förra höstmötet fastslagna strategin och utarbetat nya handlingsplaner för att stärka klubbens position i en allt hårdare konkurrens.

En sammanfattande analys med styrkor, svagheter, möjligheter och hot presenteras nedan.

VÅRA STYRKOR

- Centrala läget i Kungsbacka, expansiv kommun med hög befolkningstillväxt och tillväxt inom företagssektorn.
- Vi har en mycket välskött bana av hög kvalitet
- Vår anläggning är under utveckling
- Vårt genomförande av AIE under 2014 är en god referens när vi söker större evenemang
- Vi har en positiv medlemsutveckling
- Vi har en god ekonomi
- Vi har en god medlemstrivsel
- Vi har en professionell ledning och organisation i kombination med att många medlemmar engagerar sig ideellt i verksamheten
- Vi är en attraktiv arbetsplats med god trivsel hos personalen
- Vi ger en god information till medlemmar om vad som hänt och planeras hända i klubben
- Vi har 27 hål med en likvärdig och hög kvalitet
- Vi har en aktiv och välfungerande Business Club som bygger starka företagsrelationer

MÖJLIGHETER

- Med vårt unika centrala läge mitt i en av landets mest expansiva kommuner finns det goda möjligheter till att rekrytera ett stort antal närboende medlemmar, juniorer likväl som seniorer och vidare så finns det i kommunen ca 2 000 golfare som är medlemmar i klubbar utanför kommunen.
- Vårt centrala läge i en expansiv företagskommun ger goda möjligheter för att utveckla koncernens samarbete med och intäkter från företagspartners.
- Fokusera på att optimera tillgängligheten för medlemmar och öka utnyttjandet av Kungsbanan.
- Fokusera på medlemmar i närområdet i allt vi gör och kommunicerar
- Fokusera på att behålla medlemmar
- Fokusera på att öka klubbkänsla och klubbbliv
- Bygga en stark gemensam värdegrund med en djup förankring i alla medlemsgrupper
- Fortsätta upprätthålla och förbättra kvaliteten på vår bana
- Utveckla vår bana så att den blir mer utmanande för spelare med låga HCP och att den blir lättare och mer rolig att spela för spelare med högt HCP.
- Fortsätta att, förutom golfspel skapa mervärde för våra medlemmar i samverkan med våra företagspartners.
- Strategisk och marknadsmässig prissättning av greenfee och företagsgolf
- Förbättra vår förmåga att ta hand om nya medlemmar så att de kommer in i vår sociala gemenskap, trivs och stannar kvar.
- Möjlighet att få till en fungerande restaurangverksamhet med vårt centrala läge och högt antal medlemmar
- Tydliggöra medlemsformerna och skapa fler anpassade typer av medlemskap
- Bredda medlemserbjudandet till att även omfatta andra aktiviteter än golf och erbjuda aktiviteter året runt.

- Att i samverkan med kommande närliggande bostadsområden bygga en korthålsbana
- Att i Driftbolagets regi överta driftansvaret på andra närliggande golfanläggningar
- Att från Driftbolaget erbjuda entreprenadtjänster för skötsel av markanläggningar till kommunen och/eller andra markägare.
- Att bygga ut anläggningen till en 36 håls anläggning

SVAGA SIDOR

- Tillgängligheten för fritt medlemsspel på Slottsbanan
- Ojämn kvalitet på banan då det gäller bunkrar och tee (i synnerhet dam-tee).
- Ojämn kvalitet, begränsade öppettider och låg beläggning på restaurangverksamheten
- Tjock och tät ruff under vissa tider på året gör det svårt att hitta bollen
- Banans design ger inte alla typer av golfare en tillräcklig utmaning
- Förhållandevis få medlemmar i åldersgruppen 22-40 år
- Medlemmars och gästers vård av banan under sitt spel.
- Lågt deltagande av juniorer i distrikt och förbundstävlingar.
- För få juniorer på framförallt flicksidan.

HOT

- Övriga idrotter attraherar juniorer och yngre medlemsgrupper
- Hög andel av medlemmar med HCP > 27 ger ökad risk för medlemstapp.
- Andra mindre tidskrävande fritidsaktiviteter som konkurrera med golfen
- Ett ökat intresse för att yngre golfare väljer "brevlådeklubbar" istället för en traditionell golfklubb
- Utveckling av nya bostadsområden i Kungsbacka kan medföra behov av infrastruktur (vägar) som inkräktar på banans områden.

Verksamhetsidé:

Forsgården – Golfklubben mitt i centrala Kungsbacka som till sina medlemmar, samarbetspartners och gästspelare erbjuder en helhetsupplevelse med golfspel och social gemenskap på en högkvalitativ och utmanande bana.

Vision:

Vi skall vara det första alternativet för dagens och morgondagens golfare i Kungsbacka kommun och dess närområde.

Miljöpolicy:

Att ständigt förbättra miljön på och kring vår golfbana är en viktig del av vårt ansvar och en förutsättning för att driva och vidareutveckla klubbens verksamhet inom ramen för ett hållbart samhälle.

Värdegrund och våra värdeord

Medlemskap i en förening eller en klubb söker man för att få vara tillsammans och utvecklas med andra människor vilka man kan dela sin egen värdegrund med på något sätt. De huvudbegrepp som styr vår verksamhet i klubben är:

- **Professionalism**

Ett professionellt förhållningssätt till verksamheten innebär att varje medlems **engagemang**, oavsett omfattning, i vår verksamhet ska präglas av **respekt** för varandra och alla beslutade regelverk. Genom att möta varje uppgift och medlem med **ödmjukhet** kommer vi att utveckla hela verksamheten på bästa sätt.

- **Glädje**

Glädjen i att vara medlem i vår klubb uppstår i den **gemenskap** som alla bidrar till genom **delaktighet** i verksamhetens alla delar. **Respekterar** vi golfens etik och moral, **vett och etikett** på hela anläggningen kommer alla att få den **upplevelse** vi strävar efter vid varje besök på klubben.

- **Utveckling**

Engagemang är drivkraften för den ständiga utveckling av såväl anläggningen som verksamheten som är villkoret för att skapa en **attraktivitet** som bidrar till att medlemmar stannar kvar och nya kommer till oss.

Strategiska målsättningar, nyckelfaktorer för framgång och aktiviteter

Från och med 2017 baseras styrelsens interna analyser framförallt på de medlemsundersökningar som löpande genomförs och omvärlds-analysen baseras i huvudsak på övergripande statistik och trender från SGF samt en allt mer omfattande benchmarking med andra likvärdiga klubbar i landet.

Baserat på dessa analyser är det styrelsens uppgift att årligen föreslå höstmötet en övergripande plan över klubben strategiska målsättningar, mätbara nyckelfaktorer för framgång med målsättningar och övergripande aktiviteter.

För det kommande verksamhetsåret skall de operativa nyckeltalen återspeglas i den ekonomiska budgeten medan nyckeltalen i det längre tidsperspektivet mer skall ses om en önskad färdriktning.

Övergripande strategisk inriktning

Styrelsens övergripande strategiska inriktning är att fokusera på:

- Att skapa ett värde för klubbens medlemmar som motsvarar eller överträffar deras förväntan
- Att uthålligt öka koncernens intäkter från de affärsdrivande verksamheterna i driftbolaget
- Att ständigt förbättra kostnadseffektiviteten
- Att i huvudsak självfinansiera utvecklande investeringar i klubbens anläggningar.

Finansiella målsättningar

Klubben och dess driftbolag skall upprätthålla en uthållig finansiell stabilitet vilken tryggar klubbens verksamhet och genererar resurser för utvecklande investeringar av klubbens anläggningar.

Det övergripande nyckeltalet för att upprätthålla och säkra en finansiell stabilitet anges såsom klubbens och driftbolagets samlade likvida medel. Vilka vid slutet av varje verksamhetsår skall vara på en nivå som säkerställer driften även vid en exceptionellt dålig kommande säsong. Vid höstmötet 2013 fastslogs att koncernens kassalikviditet vid varje årsslut skulle uppgå till minst 2 500 Tkr.

Med den positiva utveckling som varit sedan dess då det gäller medlemsutvecklingen och utvecklingen av koncernens omsättning bedömer styrelsen att det ekonomiska målet kan revideras för de kommande åren, vilket innebär att investeringarna vid behov kan ökas utan lånefinansiering.

- ***Klubben och driftbolagets (koncernens) samlade likvida medel skall vid slutet av varje verksamhetsår uppgå till minst 1 500 Tkr***
- ***Klubben skall självfinansiera ett årligt investeringsutrymme av minst 2,0 MSEK***

Nyckelfaktorer för framgång

Styrelsens uppfattning är att följande nyckelfaktorer kommer att vara av avgörande betydelse för klubbens framgång. För de flesta nyckelfaktorer anges även ett mätbart nyckeltal mot vilka sedan styrelse, klubbens kommittéer och den operativa organisationen kommer att följa upp verksamheten och initiera handlingsplaner för att ständigt förbättra verksamheten så att de angivna nyckeltalen uppnås.

1. Att behålla och rekrytera medlemmar

Styrelsens strategiska inriktning är att öka medlemsantalet upp till den max nivå som anges i stadgarna och regelverken för spelrätter. Det maximala antalet spelrätter är fastlagt till 1 800 och i dagens läge är ca 1675 spelrätter aktiverade och det finns därmed värdebevis ute hos medlemmar motsvarande 125 spelrätter eller omräknat till värdebevis ca 250 st.

För medlemmar upp till 26 år krävs ingen spelrätt och idag har vi ca 350 medlemmar i denna åldersgrupp. Med alla värdebevis omvandlade till spelrätter skulle vi i framtiden kunna komma upp till över 2 200 aktiva medlemmar.

Statistik från senaste åren visar på att en medlemsomsättning av ca 10 % innebärande att det krävs ca 200 nya medlemmar varje år för att behålla nuvarande medlemsnivå, till trots detta har vi under de fyra senaste åren kunnat notera en nettoökning. De primära orsakerna till att man lämnar klubben är flyttning till annan ort eller till klubb som ligger närmare bostaden, även har speltillgängligheten nämnts. Vi förväntar oss för de kommande åren en fortsatt ökningstakt med 0-20 seniormedlemmar per år samt en större ökning på juniorsidan.

Vår framgångsfaktor är givetvis att leverera ett värde till medlemmarna som motsvarar eller överträffar deras förväntan och sprider detta vidare till vänner och bekanta.

Nyckeltal	2015	2016	2017	2018	2019	3-5 år
Antal Aktiva medlemmar	1992	2034	2133	2150	2150	2150
Varav A-Medlemmar %	71	70	72	74	75	76
Varav Knattar & Juniorer	236	237	262	300	330	350

Övergripande initiativ och aktiviteter:

Nedanstående initiativ och aktiviteter för att öka medlemsnöjdheten beskriver de planer som finns idag men kan givetvis förändras av styrelsen och ledningen under löpande verksamhetsår om inte önskade resultat uppnås.

- Att fortsätta med att optimera tillgänglighet för medlemmar genom att fasthålla och succesivt utveckla de bokningsregler som var gällande under 2017 med målsättning att skapa en bättre balans mellan våra olika medlemskategorier, företagspartners och gästspelares utnyttjande av klubbens banor.

Följande riktlinjer skall gälla för perioden 1 maj – 30 september:

- Endast medlemmar och deras gäster fram till Kl. 13:00 på helgdagar.
- Medlem kan vid varje enskild bokning (oavsett tidpunkt) ta med sig gäster där en av gästerna erhåller en GF-rabatt av 150 kr på ordinarie GF.
- Minst 2/3 av helgdagarna skall vara helt fria från tävlingar på Slottsbanan fram till kl.14:00

- Förbunds-och distriktstävlingar bör begränsas till max 3 % av den bokningsbara tiden på Slottsbanan.
- Utveckla bokningsreglerna så att de mest efterfrågade tiderna bättre fördelas bland klubbens medlemmar.
 - Max 2 samtida bokningar på Slottsbanan
 - 1 tid/timme som först kan bokas samma dag
 - Avbokning av tid skall ske senast 12 timmar innan bokad starttid
 - Inga begränsningar i bokningarna på Kungsbanan
 - På-platsbokningen (varannan tid) på Kungsbanan 1 timma framåt
- Anpassa tidsutnyttjandet för kategorigolfsen så att en bättre balans uppnås mellan olika medlemmars intressen.
- Receptionen och golfvärdar har befogenheter att sätta samman spelare till 4-bollar inom en tidsram om 30 minuter på Slottsbanan och Kungsbanan för att optimera platstillgången.
- Att aktivt jobba med att förbättra "golfvett" och speltempot på banorna.
- Att höja statusen på Kungsbanan och göra den mer attraktiv för medlemsspel, gästspel och företagsgolf
- Lägga upp en 18 håls bana med mixade TEES på Kungsbanan.
- Fortsätta använda "TEE IT FORWARD" på Kungsbanan för att skapa roligare och snabbare golf för spelare med höga HCP
- Att skapa mervärden för medlemmar genom ett bra utbud av greenfee-samarbeten.
- Att skapa mervärden för alla medlemmar med attraktiva rabatterbjudande från våra företagspartners.
- Att på ett bra sätt ta hand om nya medlemmar och nybörjare så att de kommer med i spelet på banan och den sociala gemenskapen.

1. Att utveckla klubbens juniorverksamhet

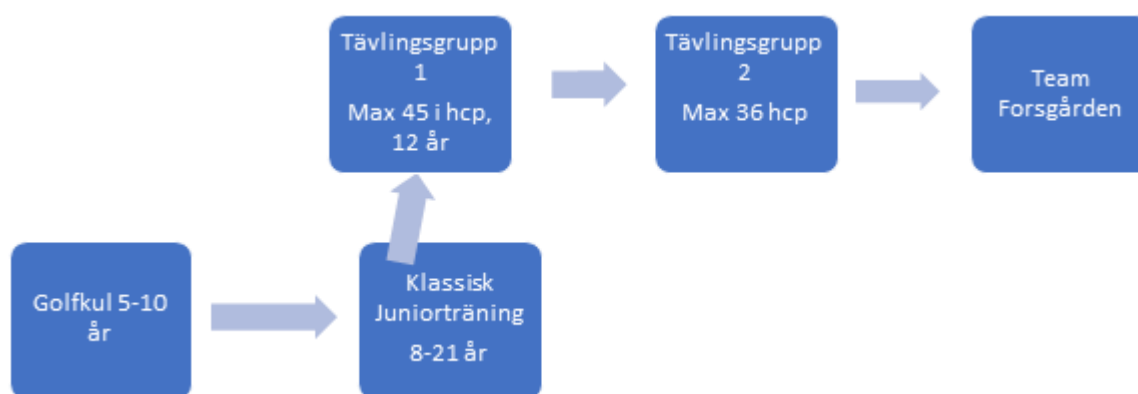
Klubbens strategi är att bedriva en utvecklande idrottsverksamhet oavsett kunskapsnivå både i grupp och individuellt. För att bedriva denna verksamhet på ett professionellt sätt, kommer klubben att genom driftsbolaget fortsätta att engagera en idrottsansvarig.

Den idrottsansvarige hyrs in genom driftsbolaget och är ansvarig för att leda utvecklingen av idrottsverksamheten på klubben och säkerställa att vi agerar för att nå våra tänkta mål. Den idrottsansvariga är ytterst ansvarig för breddjuniorer, tävlande juniorer, elit samt seniornas seriespel. Till dessa grupper finns ansvariga coacher som rapporterar till den idrottsansvariga.

Träningutbudet tillhandahålls av driftbolaget och skall tillgodose samtliga grupper och kunskapsnivåer. Fokus skall läggas på att utveckla en större juniorbredd för att på sikt säkerställa medlemsantal. Ökad bredd ger på sikt påfyllnad i juniorelit och elitgrupper. För att juniorerna skall fortsätta att utvecklas och att öka stimulansen i träningen bör mer resurser läggas här så att flera ungdomar kan få mer organiserad träning. Mängden träning ökar i takt med att spelaren utvecklas.

Klubbens unika läge i närhet av skolor skall vi utnyttja och erbjuda idrottsundervisning på klubben och i skolorna. Detta sker idag aktivt tillsammans med två skolor och målsättningen för 2018 är att få ännu fler skolor att prova på golf.

Juniorer som vill satsa på sin golf skall få den möjligheten och inför 2018 så implementerar vi ett tydligare året-runt-tänk. Om vi erbjuder träning för juniorerna under årets samtliga månader så är vi av uppfattningen att vi har en större chans att bibehålla juniorerna inom golfen och inte tappa dem till andra idrotter.



Tävlingsverksamheten skall sträcka sig ifrån Nationella seriespelet, individuellt spel på internationella tourer samt rikstourer och juniortävlingar i samtliga steg. Samt ha en bra variation på klubben tävlingar.

Övergripande initiativ och aktiviteter:

- Samverka ännu mer med Kungsbackas skolor.
- Komma ut till skolor.
- Jobba vidare med Golf Fritids.
- Temakurser, träningskort.
- Seniorgrupper på vardagar.
- Prova på golf-dagar.
- Bättre och fler klubbävlingar för juniorer.

Nyckeltal	2015	2016	2017	2018	3-5 år
Antal deltagare i Elit-tävlingar för seniorer	15	11	11	15	20
Antal juniorer som deltar i tävlingar på andra banor	25	34	30	35	40
Antal juniorer som deltar i tävlingar på klubben	40	50	55	75	90
Antal deltagare i träningsgrupp för hög HCP	30	30 (+Fritids 35)	35 (Fritids+38)	45 + (+40)	50 (+40)
Antal träningstillfälle för juniorer (grupper * tillfällen)	400	500	560	650	700
Antal träningstillfälle för seniorer (grupper * tillfällen)	30	60	65	65	70

2. Att underhålla och utveckla klubbens anläggningar

Klubbens anläggningar omfattande bana, fastigheter och klubbhusområde skall ständigt underhållas och utvecklas för att leva upp till de krav som ställs av medlemmar, företagspartners och gäster. I den hårda konkurrens som är gällande idag räcker det inte med att vara bra utan vi måste utveckla våra anläggningar till att vara det bästa alternativet för våra intressegrupper.

Att upprätthålla och utveckla en anläggning med en hög kvalitet som motsvarar medlemmarnas och övriga intressenters förväntan är givetvis en kombination av investeringar och en kostnadseffektiv skötsel och underhåll av anläggningarna.

Klubben har uppdragit åt Driftbolaget att ansvara för skötsel och underhåll av anläggningarna medan klubbens styrelse och anläggningsgrupp ansvarar för framtagande och prioritering av investeringsaktivitet samt för att ange riktlinjerna och definiera kvalitetsmål för Driftbolagets skötsel och underhåll av anläggningarna.

Klubbens ideella resurser "Torsdagsgänget" utgör en viktig del i klubbverksamheten för att underhålla anläggningen och bidrar samtidigt till att skapa en god social miljö och trivsel för många medlemmar. Det övergripande ansvaret för torsdagsgänget vilar på Anläggningsgruppen medan den löpande planeringen av arbetsuppgifter sker i samverkan med driftbolagets ledning.

I de genomförda medlemsundersökningar finns det mycket tydliga signaler från klubbens medlemmar om att förbättringar är nödvändiga då det gäller kvalitén på både nya och gamla bunkrar.

Styrelsens planer för 2018 är:

2018 kommer att präglas av att färdigställa redan tidigare genomförda och planerade investeringar och att inte påbörja några ytterligare projekt på banorna. Kostnaderna för nedan listade investeringar redovisas under budget 2018.

- Att under lågsäsong 2017/2018 genomföra en åtgärdsplan för att höja kvalitén på bunkrarna, vilket kommer att vara en kombination av driftskostnader och investeringar.
 - Justering av en del av de nybyggda bunkrarna
 - Ombyggnation av dräneringen i totalt 7 gamla bunkrar
 - Renovering av totalt 16 gamla bunkrar.
 - De nya skötselrutiner för bunkrar vilka införts under hösten 2017 kommer att vara gällande för hela säsongen 2018.
- Att bygga ett skyddsnet runt hela drivingrange (beslutad av styrelsen av säkerhetsskäl)
- Att fortsätta utbyggnaden av lokaler för bag-skåp för att möta den efterfrågan (kö) som finns.
- Att komplettera befintligt väderskydd på drivingrange med IR-värmare.
- Att byta ut stora delar av maskinparken för banornas skötsel då nuvarande leasingperiod utgår. Detta är dock inte likviditetspåverkande då restvärdena på befintliga maskiner motsvarar den förhöjda första leasingavgiften på de nya maskinerna
- Att slutföra pågående förhandlingar med Sverige Huset om ett samarbete vilket skulle möjliggöra byggnad av en korthåls bana samt ombyggnad av hål 5 och 6 på Kungsbanan.

Styrelsens tankar om investeringar för 2019 och framåt:

Styrelsens övergripande strategi är att fortsätta de utvecklande investeringar som inleddes 2014 under de kommande åren med en investeringsvolym på i genomsnitt 2- 2 500 Tkr per år, vilket bedöms kunna genomföras med hjälp av de resultatöverskott som genereras varje år.

Efter att vi nu under ett par år prioriterat investeringarna till klubbhusets närområde är det nu tid att påbörja planeringen av genomförandet av den lånsiktiga utvecklingsplanen för banorna. Utvecklingsplanen för klubbens banor vilken fastslogs vid höstmötet 2013 är och skall vara det övergripande styrdokumentet för alla framtida förändringar och investeringar i banorna.

En summering av återstående investeringar enligt utvecklingsplanen uppskattas till en summa av 10 – 11 MSEK med följande huvudområden:

- | | |
|-------------------------------------|-----------|
| • Ombyggnad och nya TEE | 2 600 Tkr |
| • Bunkrar SB 1, 2, 4, 6, 16, 17, 18 | 2 500 Tkr |
| • Bunkrar SB 7-15 | 2 600 Tkr |
| • Bunkrar KB 1 -9 | 1 900 Tkr |
| • Extra par-3 hål | 700 Tkr |

Då inga av dessa åtgärder kan påbörjas förrän tidigast hösten 2018 och troligen först hösten 2019 så finns det gott om tid för en öppen dialog med klubbens medlemmar om hur dessa investeringar skall prioriteras i tid samt om hur finansieringen skulle kunna se ut.

Då en fortsatt självfinansiering skulle medföra att ett genomförande måste spridas ut under ca 5 år så bör alternativet med ett lånefinansierat genomförande undersökas innan beslut tas av kommande medlemsmöten.

Den tidigaste beslutstidpunkten för dessa investeringsplaner är med andra ord vid kommande årsmöte i maj 2018, vilket även ger nya ordföranden och dennes styrelse möjlighet till att sätta sig in i planeringen som man sedan skall ta ansvar för

3. Att utveckla och optimera intäkter från företagspartners och GF-gäster

Bolagets uppdrag är:

Att säkerställa att företagspartners är koncernens näst största intäktskälla.

Att i samarbetet med bolagets företagspartner skapa attraktiva erbjudande till klubbens medlemmar.

Att i samarbetet med bolagets företagspartners verka för att reducera kostnaderna i samtliga avdelningar hos bolaget.

Nyckeltal	2014	2015	2016	2017	2018	3-5 år
Företagsintäkter (MSEK)	1,9	2,0	2,2	2,4	2,6	2,7
GF Intäkter (MSEK)	1,4	1,3	1,3	1,5	1,4	1,1
Kostnader för Marknad i relation till företagsintäkterna (%)	41	37	39	38	37	37
Driftsbolagets utnyttjande för företagsgolf på 18 hålsbanan (% av bokningsbar tid)	5	5	4	4	} Max 20 %	
Driftsbolagets utnyttjande för GF-gäster på 18 hålsbanan (% av bokningsbar tid)	14	10	10	10		

Aktiviteter 2018:

- Arbeta vidare med den lyckade utvecklingen av företagsgolf på Kungsbanan, de företag som hittills gjort detta är mycket nöjda och deras kunder likaså. Vi kommer också att tillsammans med våra Pro-assistenter arrangera företagsevent för "icke" golfare på MAXI Äventyrsgolf bana.
- Erbjuda fler partners från olika företagsområden tillträde till vår Business Club, allt för att ge våra medlemmar ett eget "kartotek" över företag som man kan få lägre priser eller andra fördelar hos. Detta kommer inte alltid vara relaterat till spelbrickor.
- Att säkra kvalitén för företagsarrangemang genom att vara professionella i hanteringen före, under och efter arrangemangen.
Vårt mål är att ge samtliga företag och deras kunder en upplevelse över förväntan och på så sätt skapa möjligheter att sälja in vårt koncept till våra Företagspartners affärskontakter.

Det skall även finnas en mängd fördelar att vara Partner och medlem till FGGK förutom att ta del av bättre priser, villkor vid köp av varor och tjänster, även gratis inträde till olika idrottsarrangemang. Idag arbetar vi med HK Aranäs och Hanhals Kings som bjuder våra medlemmar på gratis biljetter till sina matcher, vilket är mycket uppskattat.

Forsgårdens Business Club kommer även att starta samarbeten med andra nätverk för att öka möjligheterna att skapa B2B för våra Partners och skapa större intresse för Forsgårdens BC och på så sätt skapa ännu mer fördelar för våra medlemmar.

4. Att utveckla och optimera lönsamheten i Shop- och Proverksamheten

Bolagets uppdrag är:

Att till medlemmar, företagspartners och gäster erbjuda ett attraktivt och prisvärt sortiment av golfutrustning och likvärdiga produkter.

Att erbjuda medlemmar, företagspartner och gäster ett bra utbud kurser och träningsmöjlighet för att utveckla deras golfspel

Att genom detta utbud av produkter och tjänster bidra till en god lönsamhet i bolaget.

Nyckeltal – Pro & Shop verksamhet

Nyckeltal	2015	2016	2017	2018	3-5 år
Försäljning av varor (TKR)	3217	3355	3500	3 800	> 4 000
Marginal %	23	15	27	> 30	> 30
Driving Range (TKR)	545	596	625	650	700
Lektioner (TKR)	557	549	640	650	700

Aktiviteter 2018:

Pro verksamhet

- Utveckling av träningskortet
- Kurser med temainriktning
- Fler möjligheter till privat lektioner
- Prioritera målgrupp HCP 24-36 för att säkerställa att dessa stannar inom golfen
- Samarbete med PT och mentalträning i kurser

Shopverksamhet

- Öka servicegraden
- Ökad möjlighet till custom fitting
- Skapa den bästa miljö i shop / studio för att öka köpsuget
- Öka lönsamheten genom rapport och försäljningsanalys

5. Att utveckla restaurangverksamheten

Styrelsens målsättning inför säsongen 2018 är att försöka inleda samarbetet med en ny krögare som driver restaurangen och kiosken.

Då vi nu kan erbjuda en ny krögare att hyra både restaurang- och kioskverksamheten så finns det ett flertal intressenter som vi inlett diskussioner med och vi är optimistiska om att inför 2018 kunna presentera en för alla parter bra och stabil lösning på klubbens framtida drift av restaurang och kioskverksamhet.

I nuläget pågår förhandlingar med 2 alternativa restauratörer

6. Att underhålla klubbens anläggningar med en god kostnadseffektivitet

Driftbolagets uppdrag är:

- Att underhålla och ständigt utveckla kvalitén på anläggningen enligt de kvalitetskrav som klubbens anläggningsgrupp föreslår och beslutas av styrelsen
- Att bedriva verksamheten med en god kostnadseffektivitet och hög produktivitet
- Att aktivt delta i arbetet med Anläggningsgruppen och arbetet med utvecklingsplanen för banan.
- Att ansvara för en god information till medlemmar och gäster om banornas status och utveckling.

Nyckeltal och ekonomi:

Målsättningen är att genom effektiviseringar sänka kostnaderna så att priskostnadsutvecklingen fullt ut kompenseras över tid.

Målsättningar:

Att höja kvalitén på banorna speciellt under helgerna

Att höja kvalitén på våra högruffar

Att effektivisera skötsel med utvecklad maskinhantering

Att ständigt arbeta med att säkerställa kostnadseffektiviteten.

Att ständigt förbättra kommunikation med spelarna på banan

Att förbättra information till banpersonal om klubbens mål och visioner

Aktiviteter:

Driftsgenomgång med banpersonal varje morgon

Veckomöten med banpersonal

Veckomöten med ansvariga på klubben

Utveckla arbetsrutiner för personalen för effektivt arbete

Aktivt arbete med Anläggningsgruppen för att genomföra utvecklingsplanen

Benchmarking av kostnader med likvärdiga klubbar/anläggningar

Renovering av bunkrar

Verkställa policyn för klipplinjer

Delta i noga utvalda utbildningar för kompetensutveckling

Dressning av Fairway och greenområden

Vertikalskära Fairway

Stödså Greener och Tee två gånger om året

7. Att ständigt utveckla kvalitén på service och informationen på ett kostnadseffektivt sätt.

Driftbolagets uppdrag är:

- Att leverera en service till medlemmar, företagspartners och gäster som motsvarar eller överträffar deras förväntan
- Att bedriva verksamheten med en god kostnadseffektivitet och hög produktivitet.
- Att ansvara för en god information till medlemmar och gäster om klubbens och bolagets status och utveckling.

Nyckeltal och ekonomi:

Målsättningen är att genom effektiviseringar sänka kostnaderna så att priskostnadsutvecklingen fullt ut kompenseras över tid.

Huvudsakliga aktiviteter:

- Hög servicegrad och bemöta våra medlemmar, partners och gäster med glädje, positivitet och professionalism.
- Informativa nyhetsmail av hög kvalitet och önskad frekvens.
- Kontinuerligt arbeta för en optimal kostnadseffektivitet genom att analysera och utveckla interna arbetsprocesser med en hög flexibilitet mellan organisationens avdelningar och funktioner
- Se över leverantörer, samarbetspartners och alltid ta in flera anbud så att man med säkerhet vet att man har bästa uppgörelsen.

8. Att utveckla en professionell organisation med hög trivsel, engagemang och effektivitet.

Driftbolagets uppdrag är:

- Att skapa och ständigt utveckla en organisation där samtliga medarbetare trivs och presterar på en optimal nivå
- Att ansvara för en bemanningsplan med en optimal balans mellan klubben och bolagets kvalitativa mål och kostnads mål.
- Att ansvara för och säkerställa en god arbetsmiljö
- Att ansvar för att medarbetarnas kompetensutveckling överensstämmer med klubbens och bolagets uppdrag och målsättningar

Nyckeltal och ekonomi:

Målsättningen är att genom effektiviseringar sänka personalkostnaderna så att lönekostnadsutvecklingen fullt ut kompenseras över tid.

Målsättningar:

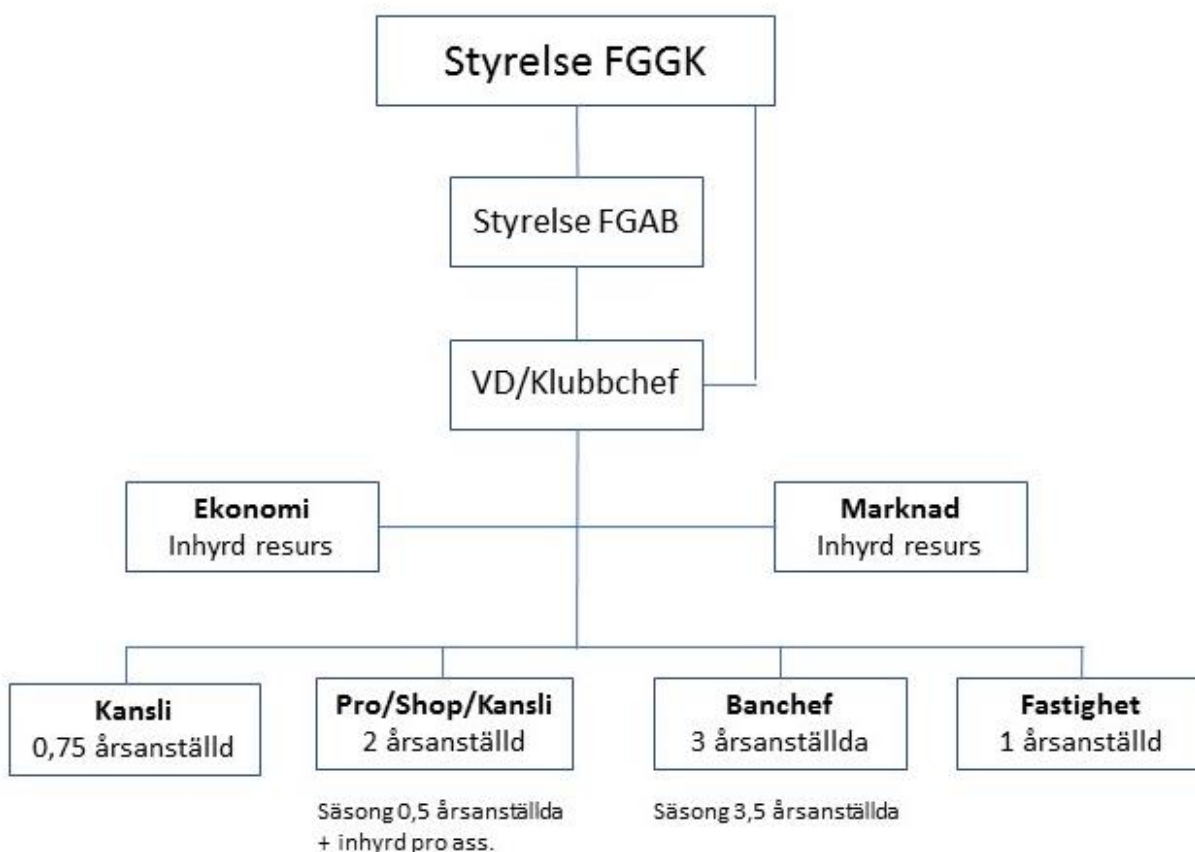
- Den övergripande målsättningen är att utveckla en professionell organisation som till medlemmar, företagspartners och gäster leverera en kvalité och service som motsvarar eller överträffar deras förväntan
- Att hålla god servicenivå och ett bra bemötande till medlemmar, gäster, partners och de ideella arbetande.
- Att tillvarata och utveckla medarbetares engagemang och kompetens i syfte att nå uppställda mål.
- Att arbetsklimatet ska kännetecknas av ett gott samarbete, en hög trivsel och en stor arbetsglädje som resulterar i bra prestationer.

Huvudsakliga aktiviteter:

- Tydliga arbetsbeskrivningar med tydliga delegeringar av ansvar och befogenheter
- Tydliga krav och förväntningar på medarbetarna
- Skyddsronder i samverkan med facklig representant
- Att analysera och utveckla arbetsprocesser med en hög flexibilitet mellan avdelningar och omväxlande arbetsuppgifter för medarbetarna.
- Veckomöten med de ansvariga inom de olika områdena
- Ledarskapsutveckling
- Ge bra information om klubbens mål och visioner till all personal.

Organisation:

Totalt planeras organisationen att omfatta 8 årsanställda med tillsvidare anställning samt säsongsanställd personal motsvarande ca 4 årsanställda. Utöver dessa anställningar har vi ett mindre antal inhyrda tjänster.



9. Att utveckla den affärsdrivande verksamheten i Forsgårdens Golf AB (driftbolaget)

I bolagsordningen för Forsgårdens Golf AB anges att bolaget skall bedriva golf- och konferensverksamhet samt därmed förenliga verksamheter.

Primärt har avsikten varit att bedriva dessa verksamheter på anläggningar som hyrs av ägaren Forsgårdens Golfklubb men bolagsordningen öppnar också för att bedriva dessa verksamheter på andra golfanläggningar eller för att exempelvis erbjuda entreprenadtjänster till andra externa kunder såsom exempelvis kommunen och fastighetsägare.

Inom driftbolaget finns idag en stor kompetens och erfarenhet av att driva golfanläggningar omfattande; skötsel av markanläggningar, skötsel av fastigheter, marknadsföring och försäljning av golfaktiviteter samt utrustning avsedd för detta. Vidare innehar bolaget en stor och kostsam maskinpark för att utföra skötseln av golfbanor, vilken till vissa delar har en låg utnyttjande grad.

Bolagets styrelse och ledning har för avsikt att under 2018 och de kommande åren undersöka möjligheterna för att på ett bättre sätt utnyttja dessa kompetenser och maskinparken genom att erbjuda sina tjänster till andra golfanläggningar, kommunen, fastighetsägare och markägare.

Om och när lämpliga affärsmöjligheter öppnar sig har bolaget för avsikt att materialisera dessa under 2018.

Styrelsens förslag till medlemsformer och avgifter för 2018

Nuvarande medlemsformer föreslås kvarstå under 2018

Medlemsformer 2018	A-Medlem	Vardags Medlem	9 Håls Medlem	GF Medlem
	Fritt spel på hela anläggningen alla dagar	JA	NEJ	NEJ
Fritt spel på Kungsbanan alla dagar	JA	NEJ	JA	NEJ
Fritt spel på hela anläggningen under helgfria vardagar (måndagar-fredagar)	JA	JA	NEJ	NEJ
GF rabatter på samtliga klubbar	JA	JA	NEJ	NEJ
GF rabatt med 150 kr för 1 gäst bokade i samma boll på Slottsbanan	JA	JA	JA	JA
GF rabatt med 75 kr för 1 gäst bokade i samma boll på Kungsbanan	JA	JA	JA	JA
GF rabatt med 150 kr på Slottsbanan vid eget spel på bana/dag som EJ ingår i medlemskapet		JA	JA	JA
GF rabatt med 75 kr på Kungsbanan vid eget spel på bana/dag som EJ ingår i medlemskapet		JA		JA
GF rabatt med 150 kr på gällande tävlings GF vid tävling på bana/dag som EJ ingår i medlemskapet		JA	JA	JA
Fritt tillträde till Gym	JA	Vardagar	NEJ	NEJ
Rätt att delta i kommittéarbete	JA	JA	JA	JA
Rösträtt på medlemsmöte	JA	JA	JA	JA
Familjemedlemskap 1	Knatte till fullvärdig medlem betalar endast medlemsavgift			
Familjemedlemskap 2	Föräldrar med hemmavarande barn under 12 år (knattar): Båda föräldrarna innehar spelrätt och är medlemmar i klubben En av föräldrarna har rätt till spel per dag, om båda vill spela samma dag betalas en medlems-GF			

Förslag till regelverk och medlems- och serviceavgifter för 2018 (inkl. moms)	Spelrätt	Total avgift 2017	Förslag 2018		
			Medlemsavgift	Serviceavgift	Totalt
A-Medlemskap					
Senior 26 -99 år	JA	6250	800	5650	6450
Yngre Senior 22 -25 år	NEJ	6250	800	5650	6450
Junior 13-21 år	NEJ	2400	800	1700	2500
Knattar 0 -12 år	NEJ	1200	400	900	1300
Vardagsmedlem MAX	150				
Senior 26 -99 år	JA	5350	800	4750	5550
Yngre Senior 22 -25 år	NEJ	5350	800	4750	5550
Junior 13-21 år	NEJ	2100	800	1400	2200
9-håls medlem MAX	200				
Senior 26 -99 år	JA	4450	800	3850	4650
Yngre Senior 22 -25 år	NEJ	4450	800	3850	4650
Junior 13-21 år	NEJ	1600	800	900	1700
Knattar 0 -12 år	NEJ	900	400	600	1000
GF-medlem MAX	150				
Senior 26 -99 år	JA	2450	800	1850	2650
Yngre Senior 22 -25 år	NEJ	2450	800	1850	2650
Junior 13-21 år	NEJ	1200	800	500	1300
Passiv medlem MAX	100				
Medlem som hyr ut sin spelrätt	JA	800	800		800
Familjemedlemskap 1					
Fullvärdig Senior medlem	JA	6250	800	5650	6450
Knattar (0-12 år)	NEJ	400	400	0	400
Familjemedlemskap 2 MAX	50				
Förälder 1	JA	6250	800	5650	6450
Förälder 2	JA	800	800	0	800
Knattar (0-12 år)	NEJ	400	400	0	400
TOTALT med 1 Knatte		7450			7650
TOTALT med 2 Knattar		7850			8050

Övriga avgifter inkl. moms		2017			2018
Hyra av enkelskåp		650			750
Hyra av familjeskåp		900			1000
Hyra av elvagnsskåp		1200			1300
Hyra av laddningsskåp		300			400

Heltidsstuderande seniorer erhåller 15 % rabatt på spelavgiften

Styrelsen föreslår en höjning av årsavgiften med 200 kronor för seniorer och 100 kronor för juniorer

Styrelsen motivering till höjning:

- Priskostnadsökningarna (avtalsmässiga lönehöjningar och prisökningar på insatsvaror) bedöms att öka med ca 2,0 % per år och styrelsens föreslår att denna kostnadsökning skall kompenseras genom en årlig ökning av årsavgifterna med motsvarande summa. En fördelning av priskostnadsökningarna på antalet seniormedlemmar ger då en teoretisk beräknad höjning med ca 180 kr/år och en höjning med 150 kr/år för seniormedlemmar har genomförts under de senaste 2 åren, medan ingen höjning har gjorts på många år för juniorer. Styrelsens förslag är att 2018 höja spelavgiften med 200 kr för seniorer och 100 kr för juniorer.
- Det kan konstateras att vi även efter denna höjning upp till totalt 6 450 kr/år för ett A-medlemskap ligger på en bra/låg nivå jämfört med andra klubbar i närområdet och då det gäller juniorer till och med på en mycket låg nivå

GF- avgifter och rabatter 2017

Driftbolaget planerar att erbjuda följande GF-avgifter och rabatter under 2017:

Ordinarie GF 18 hål vardagar	600
Ordinarie GF 18 hål lördagar, söndagar och helgdagar	650
Ordinarie GF 9 hål vardagar	300
Ordinarie GF 9 hål lördagar, söndagar och helgdagar	325
Juniorer betalar 50 % av ordinarie pris	50 %

- Ovanstående ordinarie GF kan förändras av ledningen för Driftbolaget under säsongen beroende på väder, banans kondition med mera.
- Medlems-GF för medlemskategorier (Vardagsmedlem, 9-hålsmedlem, GF-medlem) som EJ har rätt till spela på hela anläggningen under alla dagar betalar:
 - Slottsbanan: Ordinarie GF – 150 kr.
 - Kungsbanan: Ordinarie GF – 75 kr
- Medlem kan obegränsat under året bjuda med sig 1 gäst i bollen (samma bokningsnummer) som då får en rabatt på GF med – 150 kr på Slottsbanan och – 75 kr på Kungsbanan

Budget 2018

Redovisningen av intäkter och kostnader nedan sammanfattar koncernens budget innebärande att alla interna intäkter och kostnader som uppstår mellan Forsgården Golfklubb och Forsgårdens Golf AB är exkluderade.

Det är styrelsens bedömning att det är denna form av övergripande koncernredovisningen som är den mest relevanta och betydelsefulla informationen för klubbens medlemmar

Intäktsbudget 2018

INTÄKTER (TKR)	Utfall 2015	Utfall 2016	PROG 2017	BU 2018
Medlemsintäkter	9 432	9 781	9 900	10 300
GF Intäkter	1 428	1 620	1 500	1 500
Marknadsintäkter	1 720	1 981	2 250	2 400
Pro & Shop	4 398	5 046	5 200	5 400
Restaurangen	388	49	2 500	0
Övriga intäkter	854	1 168	500	300
Kommittéer	1 024	1 048	1 100	1 100
Summa externa intäkter	19 244	20 693	22 950	21 000
Summa exkl. Restaurangen	18 856	20 644	20 450	21 000

Intäkterna budgeteras till 21 000 Tkr vilket är en ökning med 550 Tkr jämfört med prognos 2017 och en ökning med ca 350 Tkr jämfört med 2016.

- Medlemsintäkterna är budgeterade till att öka med 400 Tkr baserat på samma medlemsantal som idag och en höjning av spelavgifterna enligt styrelsens förslag
- Marknadsintäkterna budgeteras till att med stöd av prishöjningar öka med 150 Tkr
- GF intäkterna bedöms att ligga kvar på samma nivå som 2017.
- Pro & Shop verksamheten budgeteras till att öka de externa intäkterna med ca 200 Tkr.
- För restaurangverksamheten har ingen hyresintäkt budgeterats då denna troligen kommer att förbrukas genom kostnader för re-investeringar i maskiner etc.
- Kommittéernas intäkter förväntas ligga kvar på samma nivå som 2017

Kostnadsbudget 2018

KOSTNADER (TKR)	Utfall 2015	Utfall 2016	PROG 2017	BU 2018
Gemensamma kostnader	-3 411	-3 429	-3 400	-3 400
Kostnader Bana	-6 029	-6 043	-6 400	-6 800
Kostnader Marknad	-659	-760	-850	-900
Kostnader Pro & Shop	-4 340	-5 209	-4 900	-5 000
Restaurang	-439	-67	-3 600	0
Kostnader Fastigheter	-1 336	-2 021	-1 650	-1800
Kostnader Kommittéer	-754	-805	-900	-900
Summa externa kostnader	-16 968	-18 334	-21 700	-18 800
<i>Kostnader exkl. Rest.</i>	-16 529	-18 267	-18 100	-18 800
<i>Varav personal exkl. Rest.</i>	-6 523	-6 444	-6 600	-6 900

Kostnaderna budgeteras till 18 800 Tkr, vilket är en ökning med 700 Tkr jämfört med prognos för 2017

- Gemensamma kostnader budgeteras på en likvärdig nivå med tidigare år
- Kostnaderna för banan budgeteras till att öka med 400 Tkr jämfört med prognos 2017 och med ca 800 Tkr jämfört med utfall 2016. Kostnadsökningen förklaras av
 - Ökade personalresurser för att klara av att hålla banorna på den kvalitetsnivån som förväntas
 - Ökade resurser och kostnader för att förbättra bunkrarnas kvalitet
 - Ökade materialkostnader för dressgoods och bunkersand.
- Marknadskostnaderna ökas marginellt men ligger i relation till intäkterna kvar på samma nivå som tidigare år.
- Kostnaderna för Pro & Shop verksamheten ökas i linje med den budgeterade försäljningsökningen och nuvarande marginaler.
- Den totala personalkostnaden budgeteras till att öka med 300 Tkr varav 50 % är hänfört till lönekostnadsutvecklingen och restarande 50 % till ökade resurser på banan

Budgeterat Resultat före avskrivningar 2018.

	Utfall 2015	Utfall 2016	PROG 2017	BU 2018
Resultat före avskrivningar	2 276	2 359	1 250	2 200

- Resultatet före avskrivningar förväntas att hamna på 2 200 Tkr vilket är en likvärdig nivå med genomsnittet för de senaste åren.
- Budgeterat resultat genererar därmed ett investeringsutrymme av ca 2 200 Tkr vid bibehållen kassalikviditet vid bibehållet ekonomiskt mål och 3 200 Tkr vid den av styrelsen föreslagna justeringen av det ekonomiska målet.

Styrelsens förslag prioriterade investeringar 2017.

Styrelsen beslutade och föreslagna investeringar vilka kommer att belasta koncernens likviditet under 2018 redovisas nedan och balansera med god marginal mot ovan budgeterade resultat.

Förutom dessa kassaflödespåverkande investeringar kommer stora delar av maskinparken att bytas ut under 2018 men då dessa finansieras via leasing så kommer detta inte att innebära någon påverkan av kassaflödet.

Vid det kommande årsmötet kommer styrelsen att återkomma med eventuella investeringsplaner för slutet av året samt med en plan för de närmaste 3 åren

Projekt	Budget 2018
Åtgärdsplan Bunkrar enligt verksamhetsplan	200
Säkerhetsstängsel DR (beslutad av styrelsen)	800
Summa Bana	1 000
Reserv för nya maskiner och inventarier	300
Summa Maskiner & Inventarier	300
IR- Värme till befintligt väderskydd DR	200
Utbyggand av bag förråd inkl. ca 100 skåp	300
Summa Fastigheter	500
Totalt FGGK KONCERN	1 800

MOTIONER

Ändring av stadgar beträffande kallelse till höst- respektive årsmöten.

Ändras från 2 veckor före till 6 veckor före aktuellt möte.

Fördelar:

Medlemmar får större möjlighet att pricka in aktuellt datum för att delta på mötena.

Medlemmar får större möjlighet att ställa motioner under de 2 veckor som är disponibla mellan kallelse och deadline (4 veckor före aktuellt möte) för att lämna motioner.

2017-11-02

Rune Mattsson

Styrelsen svar på motionen:

Det framgår tydligt i stadgarna att höstmöte hålls före december månads utgång och vårmöte före maj månads utgång.

Klubbens styrelser har i alla tider aviserat årsmöte i mycket god tid eftersom de alltid varit angelägna att få in förslag från medlemmarna, i år skickades informationen ut som nyhetsbrev och anslogs på klubbens hemsida 17 oktober.

Våra nuvarande stadgar säger att kallelse ska skickas ut två veckor före höst eller vårmöte. Eftersom motionstiden utgår fyra veckor före mötesdatum kan alla motioner inkomna i rätt tid tas upp i kallelsen om den skickas ut två veckor före mötet. Detta är viktigt eftersom stadgarna säger att frågor av större ekonomisk betydelse för klubben eller medlemmar får fattas endast om ärendet angivits i kallelsen.

Motionärens förslag innebär att om det inkommer motion som har större ekonomisk betydelse för klubben eller medlemmar efter att kallelsen gått ut 6 veckor innan mötet, måste ytterligare en kallelse skickas ut efter motionstidens utgång. I annat fall kan inte något beslut tas om inkomna motioner och de måste då hänskjutas till nästföljande medlemsmöte. Detta hade också gällt motionärens motion eftersom en stadgeändring är av större betydelse för medlemmarna.

Vid en närmare genomgång av nuvarande stadgarna visar det sig att klubbens stadgar i vissa delar avviker från SGFs mallstadgar.

Styrelsens förslag:

- Motionen avslås.
- Att styrelsen ser över klubbens stadgar och att ett förslag till reviderade stadgar läggs fram vid kommande årsmöte

Övriga Frågor

Till Styrelsen för Forsgårdens Golfklubb inför Höstmötet 2017.

2012 beslutade styrelsen i samråd med dåvarande miljökommitté att miljöarbetet i klubben skulle decentraliseras.

Styrelsen skulle med ett större engagemang verka som inspiratör för ett aktivare miljöarbete hos övrig personal och i alla övriga kommittéer.

Styrelsen beslöt att även lämna GEO:s miljöcertifiering till förmån för ISO 9001/ 14001.

Den årsmötesbeslutade Miljöpolicyn från 2009 skulle fortfarande gälla. (Se hemsidan!)

Höst- årsmöten sedan 2012 har, enligt vår uppfattning, knapphändigt redovisat det fortsatta miljöarbetet.

Med anledning av detta, skulle det vara önskvärt att på höstmötet 2017 få redovisat, något mer detaljerat, de miljörelaterade händelserna och aktiviteterna under senare år.

Gärna lite kronologiskt enligt gällande Miljöpolicy.

”Av Forsgårdens Golfklubbs miljöprogram framgår vår ambition att konkret och stegvis styra all verksamhet mot denna miljöpolicy.”

1. Flora och Fauna. Ex. Fågelholkbestånd? Biotoper? Skötselplaner?
2. Landskap och kulturarv. Ex. skogs-dungar? – bryn? Dammar, småvatten?
3. Vatten. Ex. Vattenprover, Söderån? Vattenuttag Söderån/kommunalt?
4. Grönytor och mark. Ex. Användning av gödsel/bekämpningsmedel på green resp. fairway?
5. Avfall. Ex. Avfallsmängder? Källsortering, etc?? Farligt avfall? Kök/maskin?
6. Energi. Ex. Elanvändning? Avtal? Drivmedel?
7. Leverantörer. Ex. Antal miljöcertifierade lev?
8. Utbildning, delaktighet och kommunikation. Ex. Kommun, medlemmar, grannklubbar?

Kungsbacka oktober 2017.

Thomas Persson, Kent Carlsson, Paul Larborn. Lisbet Bertilsson, Louis Larborn, Per-Anders Hainer, Barbro Hainer

Styrelsens svar till frågeställarna

Styrelsen tackar för frågeställningen och inser att informationen om klubbens miljöarbete inte varit tillräcklig under de senaste åren

1. Flora och Fauna. Ex. Fågelholkbestånd? Biotoper? Skötselplaner?

Bevara och främja den biologiska mångfalden ingår som en viktig del av arbetet på och omkring vår anläggning. Skogsholmar och de angränsande skogsmarker vi får använda underhålls så att det blir en fin undervegetation.

2010 fanns det ca 30 fågelholkar uppsatta och vid senaste inventering vintern 2016/2017 hade vi 72 holkar.

Genom att skapa bra ruffområden ökar vi förutsättningarna för att få mer ängsmark.

Arbetet med de speciella skötselområdena har upphört eftersom vi inte lyckats rekrytera de ideella krafter som behövs för att driva detta på ett bra sätt.

2. **Landskap och kulturarv. Ex. skogs-dungar? – bryn? Dammar, småvatten?**

Stengårdsgårdar underhålls och bevaras.
Palissader på dammar tas bort vid ombyggnation för att kanterna ska bli naturligare och de blir då också bättre för smådjur
Ån, dammar och diken underhålls kontinuerligt så att de inte växer igen. I en del dammar har vi inplanterad karp som säkerställer att dammarna inte växer igen.
Underhåll av skogsdungar sker i samråd med markägaren.
3. **Vatten. Ex. Vattenprover, Söderån? Vattenuttag Söderån/kommunalt?**

Bevattningen av banan är mer behovsanpassad idag än tidigare genom att vi mäter fukthalten i framför allt greener.
Vattenprover tas regelbundet och påvisar värden vilka är godkända eller bättre. De finns inga spår av bekämpningsmedel i proverna.
4. **Grönytor och mark. Ex. Användning av gödsel/bekämpningsmedel på green resp. fairway?**

Tillåtna nivåer för kemikalier är betydligt lägre på golfbanor än på jordbruksmark. Vi arbetar idag med IPM "Integrated Pest Management", ett system för modern banskötsel. Det innebär att vi strävar efter att ligga på perfekta värden vad gäller näring, luft och vatten. Det organiska materialet ligger därmed inom önskvärda nivåer.
5. **Avfall. Ex. Avfallsmängder? Källsortering, etc?? Farligt avfall? Kök/maskin?**

Vi arbetar aktivt med återvinning av restprodukter. Vi har ett nära samarbete med en leverantör som säkerställer ett professionellt och effektivt miljöarbete.
Vi minimerar och eliminerar nedskräpning.
Vi har sortering för "farligt enkelt avfall" samt, kontorsmateriel, matavfall, spillolja, glödlampor, batterier etc.
6. **Energi. Ex. Elanvändning? Avtal? Drivmedel?**

Kostnader för drivmedel är en väsentlig del av kostnaden för banskötseln och vi arbetar därför kontinuerligt med att minska den. Ett antal diseldrivna fordon kommer att bytas ut mot eldrivna i samband med utbytet av maskiner under 2018.
Arbetet med förändrade klipplinjer och rutiner har minskat bränsleförbrukningen.
Från 2013 till 2017 har kostnaderna för drivmedel minskat från 273 Tkr till 220 Tkr, en kostnadsreduktion på ca 20 % och då priset har ökat under den här perioden innebär det att förbrukad mängd har minskat mer än 20 % under denna tidsperiod.

Den el vi förbrukar är till 100 % från vattenkraft, dvs. förnybar energi.
Fördelning av elförbrukning mellan klubbhus, maskinhall och bevattning har vi inget bra sätt idag att följa upp. Ny elmätare där vi klarar den uppföljningen innebär en uppskattad kostnad på ca 50kkr.
7. **Leverantörer. Ex. Antal miljöcertifierade lev?**

Vi väljer i största möjliga omfattning leverantörer som är miljöcertifierade och idag är ca 20 av våra leverantörer certifierade.

8. Utbildning, delaktighet och kommunikation. Ex. Kommun, medlemmar, grannklubbar?

Bra och kontinuerlig kommunikation med kommun och grannklubbar.

Utbildning av personal sker löpnade och minst en gång per år.

Miljöpolicy och miljörapport 2009-2010 finns på klubbens hemsida.

Information om våra fågelholkar uppdateras varje år på vår hemsida.

Väsentliga händelser som t.ex drivmedelsminskning är kommunicerad.

SGF kommer i samarbete med GEO under 2018 att erbjuda ett kostnadsfritt verktyg där klubbar kan registrera data och annat som rör miljöarbetet. Klubben kommer att titta på detta för att se om det kan vara ett bra verktyg för oss.

Ett certifierat miljöledningssystem måste underhållas kontinuerligt på ett sätt som inte styrelsen ansett att vi kan skapa resurser för. Vår bedömning är att det inte kan ske med ideella krafter om de ska vara långsiktigt och uthålligt. Klubbens personal och de som arbetar ideellt i våra kommittéer har klubbens miljöpolicy som en del av det dagliga direktivet från styrelsen.