



UPSALA GK
1937

KC-RAPPORT

16 JULI 2026

Marcus Eidelöf

RAPPORT JULI

HGAB/UGK

HALVÅRSRAPPORT 2026

Upsala Golfklubb och Håmö Golf AB

Ekonomi, medlemsupplevelse, spel och prioriteringar inför hösten

HALVÅRET I FYRA SIFFROR

842	83	50	67
Prognos helår, tkr	Medlemsbetyg- Banan	Medlems-NPS	Gäst-NPS juli

Första halvåret visar en klubb som utvecklas i rätt riktning. Banan får höga betyg, medlemsupplevelsen har stärkts och Halfway House har blivit ett tydligt lyft. Samtidigt har vi en ekonomi i balans och prognosen är att både Upsala Golfklubb och Håmö Golf AB når årets budget.

Våra viktigaste frågor under hösten är att fortsätta leverera hög kvalitet, förbättra tillgången till attraktiva starttider, använda kapaciteten på Mellan och Lilla bättre samt skapa större ekonomiskt utrymme för framtida investeringar.

Marcus Eidelöf · Klubbchef/VD · 19 juli 2026

Ekonomi i korthet

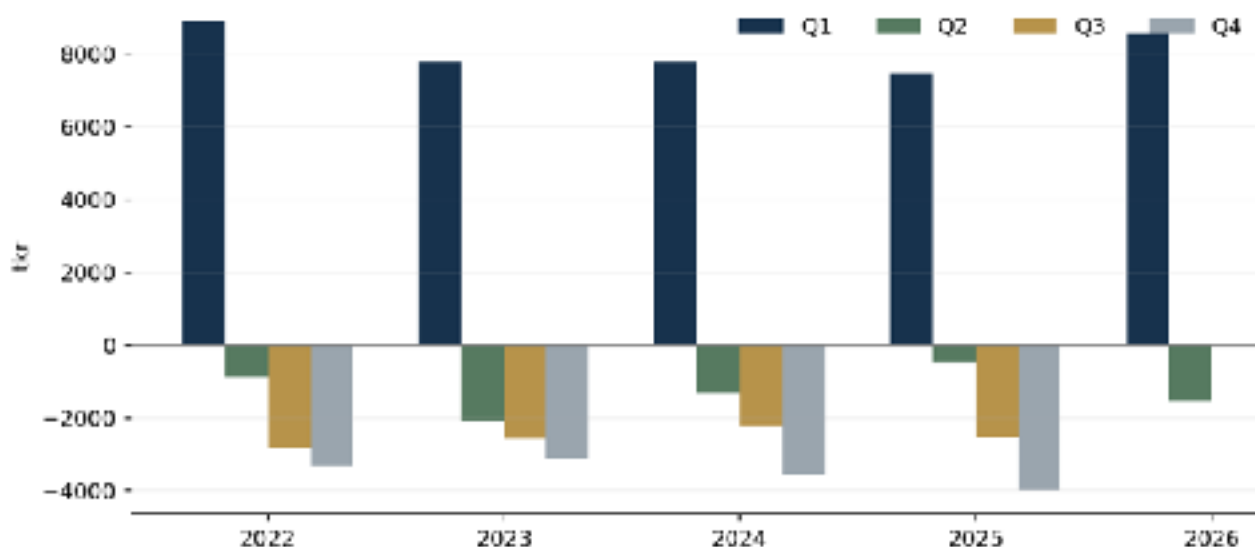
Medlemmarna har efterfrågat en mer utförlig ekonomisk redovisning. Därför visar vi här både utfallet för första halvåret, vår helårsprognos och beslutad budget. Alla belopp anges i tusentals kronor (tkr).

Belopp i tkr	Utfall H1 2026	Prognos 2026	Budget 2026	Avvikelse
Upsala Golfklubb	2 230	627	627	0
Håmö Golf AB	4 771	215	166	49
Samlat resultat	7 001	842	793	49

Prognosen är att verksamheten sammantaget redovisar 842 tkr i överskott för helåret, 49 tkr bättre än budget. Resultatet är positivt, men marginalen är inte stor i relation till verksamhetens omfattning och de investeringar som behövs framöver.

Varför är halvårsresultatet så högt?

Golfverksamheten är tydligt säsongsberoende. Medlemsavgifter, spelavgifter och en stor del av partnerintäkterna redovisas tidigt på året. Kostnader för personal, banskötsel, maskiner, fastigheter och service fortsätter däremot under andra halvåret. För att nå helårsprognosen får resultatet under andra halvåret uppgå till -6 159 tkr. Det ligger nära det historiska genomsnittet för 2022–2025.



Resultatutveckling per kvartal 2022–2026. Q3 och Q4 2026 är ännu inte utfall.

Ekonomisk motståndskraft

Vi klarar det löpande underhållet, fortsätter att amortera och utvecklar verksamheten. Samtidigt behöver klubben över tid skapa större överskott för att kunna finansiera kommande investeringar utan att bli alltför beroende av nya lån. En sund ekonomi handlar därför både om att klara årets budget och om att bygga handlingsutrymme för framtiden.

Håmö Golf AB – driftverksamheten

Håmö Golf AB ansvarar för den löpande driften. Tabellen visar utfallet efter juni, aktuell helårsprognos och budget.

Belopp i tkr	Utfall H1	Prognos	Budget	Avvikelse
Intäkter	18 389	24 730	24 380	350
Varor och material	-2 306	-3 565	-3 565	0
Driftkostnader	-5 978	-10 500	-9 875	-625
Övriga kostnader	-1 239	-2 200	-2 137	-63
Personalkostnader	-3 644	-7 400	-7 737	337

EBITDA	5 223	1 065	1 066	-1
Avskrivningar	-452	-900	-900	0
Resultat efter finansnetto	4 771	215	166	49

Högre intäkter och lägre personalkostnader kompenserar i prognosen för högre driftkostnader. Den största negativa avvikelser är driftkostnaderna, som bedöms bli 625 tkr högre än budget: cirka 300 tkr avser maskinreparationer, cirka 200 tkr el och cirka 125 tkr återställning efter vinterskador, extra gödsel, torv och gräsfrö.

Varifrån kommer intäkterna?

Intäktsområde	Utfall H1	Prognos	Budget	Kvar H2
Shop	1 064	2 350	2 350	1 286
Range/simulator	1 100	1 900	1 900	800
Spelavgifter	11 206	11 000	11 000	-206
Greenfee, tre banor	1 499	4 250	4 000	2 751
Partners	2 674	3 330	3 330	656
Hyror m.m.	389	650	550	261
Halfway House	205	750	750	545
Övrigt	253	500	500	247
Totalt	18 389	24 730	24 380	6 341

Greenfeeintäkterna är lägre än rekordåret 2025 men högre än 2024. De starkaste greenfeemånaderna är normalt augusti och september. Prognosen kräver 2 751 tkr under andra halvåret och bygger på normalt väder, fortsatt efterfrågan och fler bokningsbara tider när antalet arrangemang minskar.

Medlemsupplevelsen

Medlems-NPS har ökat från 39 till 50 och ligger över benchmark 46. Det är ett starkt kvitto på riktningen, samtidigt som undersökningen visar tydliga områden där vi behöver bli bättre.

Område	UGK	Benchmark	Bedömning
Medlems-NPS	50	46	Över benchmark
Banan som helhet	83	77	Tydlig styrka
Fairways	87	78	Tydlig styrka
Fin och välskött bana	88	82	Tydlig styrka
Rolig att spela	87	85	Över benchmark
Receptionens service	88	89	I nivå
Tillgång till starttider	67	77	Utvecklingsområde
Kiosk/Halfway House	81	67	Kraftigt förbättrat

Tillgänglighet – rätt tid, inte bara ledig tid

Tillgången till starttider har förbättrats från 61 till 67 men ligger fortfarande under benchmark. Kritiken är tydligast bland män och medlemmar 31–50 år. För många handlar frågan om att hitta en attraktiv tid på Stora banan efter arbete eller under helger, inte om att det saknas ledig kapacitet totalt.

Under andra halvåret har vi betydligt färre arrangemang på Stora banan. Effekten ska följas i bokningsstatistiken och i kommande medlemsmätningar. Vi genomför också en riktad enkät om medlemmarnas spelmönster: önskade dagar och tider, framförhållning, val av bana och hur tävlingar och andra blockeringar påverkar upplevelsen.

Fritextkommentarerna förstärker bilden från betygen. Medlemmarna lyfter framför allt banans kvalitet, den fina miljön, gemenskapen och ett positivt bemötande. Många uppskattar också att klubben fortsätter att utveckla anläggningen, bland annat genom Halfway House och förbättringar på banorna.

De vanligaste önskemålen handlar om bättre tillgång till attraktiva starttider på Stora banan, längre öppettider, ett starkare restaurangutbud, mer förutsägbara

priser och lösningar på rangen samt fler aktiviteter för nya medlemmar, yngre vuxna och personer som vill komma in i klubbens gemenskap.

Medlemmarnas egna ord

"En otroligt fin golfbana och välskött golfklubb – mycket nöjd medlem!"

"Lugn och fin miljö. Trevliga kompisar. Bra personal."

"Jag gillar banan och de flesta människor man möter. Jag upplever också att klubben vill framåt och utvecklas."

Det här vill ni medlemmarna att vi utvecklar

"Det skulle vara lättare att få tid på Stora banan. Kanske färre företagstävlingar?"

"Längre öppettider i receptionen. Vi som arbetar till klockan 17 har svårt att hinna innan stängning."

"Jag skulle uppskatta aktiviteter för vuxna nybörjare efter grundkursen. Det är en hög tröskel att komma igång utan tidigare gemenskap."

Citaten är anonymiserade och i vissa fall lätt språkligt redigerade utan att innebörden har förändrats.

Gästupplevelsen

Gästernas NPS var 52 i juni och för närvarande 67 i juli, tydligt över benchmark 37 respektive 40. Banan får betyget 89 i båda mätningarna. Kiosken stärktes från 81 i juni till 91 i juli.

Mätning	Juni	Benchmark	Juli	Benchmark
Gäst-NPS	52	37	67	40
Banan	89	–	89	–
Kiosken	81	–	91	–
Greenfeepris	63	72	69	71

Det tydligaste utvecklingsområdet är prisvärdet. Ett högre greenfeepris är en del av vår inriktning att skapa mer plats för medlemmarna och positionera banan som en premiumprodukt. Ju högre pris vi tar, desto viktigare är det att hela besöket fungerar – från information och mottagande till bana, mat, dryck och öppettider. Detta ska även spegla medlemsupplevelsen.

Spel och kapacitet

Bana	Medlemmar	Gäster	Oidentifierade	Totalt
Stora	11 907	1 394	127	13 428
Mellan	6 031	1 621	90	7 742
Lilla	3 430	1 509	751	5 690
Totalt	21 368	4 524	968	26 860

Registrerat ordinarie spel till mitten av juli 2026. Oidentifierade registreringar omfattar bland annat blockeringar och spelare som inte registrerats individuellt.

Bana	Maj 2026	Maj 2025	Juni 2026	Juni 2025
Stora	63,7 %	69,4 %	73,2 %	75,3 %
Mellan	34,4 %	37,2 %	31,3 %	41,2 %
Lilla	27,3 %	21,3 %	24,8 %	25,2 %

Beläggningen är lägre än 2025 på Stora och framför allt på Mellan. På Stora är det delvis en medveten effekt av högre greenfee och färre gästronder för att skapa bättre medlemstillgänglighet. Samtidigt finns fortsatt tryck på vissa attraktiva tider.

Tre banor – tre tydligare roller

Stora banan

Stora banan är vår premiumprodukt och den bana där efterfrågan på attraktiva tider är störst. Vår uppgift är att skydda rätt tider för medlemmarna, samtidigt som ett begränsat och rätt prissatt gästspel bidrar till ekonomin.

Mellanbanan

Mellanbanan har den tydligaste nedgången i beläggning. Här är frågan inte tillgänglighet utan hur vi gör produkten mer relevant. Möjliga positioner är snabb golf efter arbetet, social niohåls golf, tränings- och utvecklingsbana, företagsprodukt och en prisvärd gästprodukt för Uppsalas närmarknad.

Lilla banan

Lilla banan hade en starkare maj än 2025 och låg nära föregående år i juni. Samtidigt behöver betalning och ankomstregistrering bli tydligare. Lilla ska vara en enkel, välkomnande och tillgänglig väg in i golfen.

Drivingrange

Mars-juni	2024	2025	2026	Mot 2025
Slagna bollar	1 025 195	1 062 705	1 122 980	5,7 %
Betalda bollar	813 252	826 220	799 346	-3,3 %
Andel betalda	79,3 %	77,7 %	71,2 %	-6,5 %

Aktiviteten är hög och antalet slagna bollar ökar, men både antalet och andelen betalda bollar minskar. Vi analyserar rangekort, bonusbollar. Sedan en tid så har systemet tillåtit bättre översikt på rabatterna för medlemmar. För att ta del av rabatterad träningsbollar på rangen så måste du scanna din qr-kod i Sweetspot appen.

Halfway House och shop

Halfway House har omsatt 205 tkr efter juni och prognosen är 750 tkr. Verksamheten är fortfarande i etableringsfas och ska följas utifrån både servicevärde och ekonomi.

Shopen så kommer vi strax att börja med lite rea. Kom ihåg att ni medlemmar ska få topp service och prismatch på utrustning som ni handlar i vår butik. Att köpa bollar, peggar och handske i vår butik är bästa sättet att hjälpa oss att utvecklas.

ANNIKA Invitational Europe

Under midsommarveckan genomförde klubben ANNIKA Invitational Europe tillsammans med Annika Foundation och Svenska Golf förbundet. Tävlningen samlade ett starkt internationellt startfält och gav våra juniorer närhet till internationell elit.

Arrangemanget gav ett positivt täckningsbidrag på 114,1 tkr före interna kostnader. Klubbchefen lade cirka 100 arbetstimmar och medlemmarna bidrog med cirka 400 ideella timmar. Det ideella arbetet är inte en bokförd kostnad, men var helt avgörande för genomförandet.

Tävlningen skapade också värden som inte syns i resultaträkningen: inspiration för våra juniorer, partner- och relationsvärde, nationell redaktionell synlighet samt en stärkt position för Upsala GK som tävlings- och idrottsklubb. Annika medverkade bland annat i P3 Eftermiddag, P4 Extra och Radiosportens Sportextra.

Våra prioriteringar under andra halvåret

- Uppdatera helårsprognosen löpande och följa driftkostnader, lager och bruttomarginal.
- Följa tillgängligheten på attraktiva tider på Stora och utvärdera effekten av färre arrangemang.
- Genomföra en riktad medlemsenkät om spelmönster, bokning och val av bana.
- Skapa tydligare och mer attraktiva roller för Mellan och Lilla.
- Fortsätta utveckla Halfway House och informationen om service och öppettider.
- Utveckla värdskap, utbildning och tydlighet i hela organisationen.
- Fortsätta arbetet med range, övningsområde, tomtprojekt och höstens strategidagar.

Borta bra – men hemma bäst

Det första halvåret ger flera tydliga styrkebesked. Banan håller hög kvalitet. Medlems-NPS har ökat. Gästerna är mer positiva än benchmark. Halfway House har blivit en framgång och vår position som tävlings- och idrottsklubb har stärkts genom ANNIKA Invitational.

Vi har också saker att arbeta vidare med. Tillgången till rätt tider på Stora behöver bli bättre. Restaurangen behöver en liten korrigering. Mellan och Lilla har mer kapacitet än vi använder och greenfeeaffären förändras både hos oss och i hela Golsverige.

Det handlar inte om att byta riktning. Det handlar om att fortsätta göra det vi gör bra – men bli bättre på att styra våra resurser, våra banor och våra intäkter.

Vi ska vara en klubb där kvaliteten märks, där medlemmarna känner sig prioriterade och där ekonomin ger oss möjlighet att fortsätta utvecklas.

Tack till alla medlemmar, ideella krafter, medarbetare och partners som bidrar till klubbens utveckling.

Vi möts på Upsala gk–

Marcus Eidelöf
Klubbchef/VD
Upsala Golfklubb