

# NGF OG IT FRA SLUTTEN AV 1990-TALLET OG FREM TIL 2003

*Skrevet av Chr. Anker Rasch*

IT-saken i forskjellige former og innpakninger var et diskusjonstema i golf-Norge gjennom mange år på 1990-tallet. Gjennom et samarbeid med det svenske selskapet Epani Systems AB (Epani) ble det golfadministrative systemet GK96 gradvis tatt i bruk blant norske golfklubber siste halvdel av 1990-tallet. På Golftinget i 1998 ble så det såkalte «Chip-prosjektet» lansert - dermed startet en 5-årsperiode hvor mye skjedde på godt og vondt.

På det ekstraordinære Golftinget i mai 2000 trakk det sittende golfstyret seg først og fremst på bakgrunn av kritikk vedrørende den såkalte «bladsaken» (ref. NGFs avtale med SE & HØR Forlaget om utgivelse av bladet Norsk Golf). Men for det nyvalgte styret viste det seg fort at NGFs største utfordring var et IT-prosjekt helt ute av kontroll.

I juni 2001 ble det derfor avholdt et ekstraordinært Golfting for ene og alene å behandle veien videre for golf-Norge når det gjaldt IT-løsninger og -avtaler. For å forstå bakgrunnen for situasjonen den gang, så er det nødvendig å trekke linjene fra Golftinget i 1998 frem til situasjonen i juni 2001.

I lanseringsdokumentet for Chip i 1998 het det: *"Etableringen av Chip i Norge vil koste ca. 26 millioner kroner i løpet av en 5 års periode. Dette gjør Chip til det største enkeltprosjekt i NGF gjennom alle tider og trolig det største IT-prosjekt noe særforbund i norsk idrett har gjennomført. Det har vært et mål å finansiere en så stor del av prosjektet som mulig, uten kostnad for klubbene, dette har vi nå klart og kan nå presentere Chip."*

Hovedproblemet var derimot at finansieringen av de nevnte 26 millioner kroner på ingen måte var i boks. Etter Golftinget i 1998 inngikk Epani og NGF en femårig partneravtale med virkning fra første desember samme år. En viktig forutsetning i dette var en avtaleinngåelse med 4-5 avtalepartnere som skulle finansiere prosjektet "up-front" i fellesskap. Men denne finansieringen klarte man aldri å få etablert.

Det eneste man klarte å oppnå var at Telenor forpliktet seg til å finansiere driften av selskapet Golf IT AS (GIT) det første driftsåret gjennom et lån på ca. 1,5 millioner kroner som senere skulle tilbakebetales.. GIT ble etablert i januar 1999 av Telenor Link og NGF (med henholdsvis 66%- og 34% eierandeler) med formål å stå ansvarlig for gjennomføringen og implementeringen av GK96 og Chip-prosjektet i Norge.

Epani var tydelig misfornøyd med den rollen som GIT var påtenkt, og på mange måter følte de at opprettelsen av GIT var i strid med den inngåtte partneravtalen mellom NGF og Epani. Denne uenigheten medførte at fremdriften i prosjektet ikke ble som planlagt. Men selv om ikke finansieringen var kommet på plass, ble Epani likevel bedt om å fortsette utviklingsarbeidet med forsikringer om at pengene var på vei.

Gjennom hele 1999 ble det ført diskusjoner mellom NGF, Epani og Telenor med sikte på å komme frem til en rollefordeling som kunne være akseptabel for alle parter. En avtale om dette lå klar til underskrift før jul det samme år, men avtalen ble av forskjellige grunner aldri underskrevet. På dette tidspunkt hadde Chip-prosjektet i stor grad gått i stå, og tilliten mellom de tre partene var nær nullpunktet. Svært lite konstruktivt skjedde fra slutten av 1999 og frem til det ekstraordinære Golftinget den 13. mai 2000.

Da det nyvalgte styret begynte å ta tak i IT-saken etter det ekstraordinære Golftinget i 2000, var status:

## NGF OG IT FRA SLUTTEN AV 1990-TALLET OG FREM TIL 2003

*Skrevet av Chr. Anker Rasch*

- Klubbene hadde over lengre tid vært temmelig misfornøyd med GK96 og den generelle oppfølgingen på IT-siden. Epani's vilje til å følge opp GK96 med nye versjoner og support var begrenset grunnet manglende betaling fra NGF. I løpet av våren 2000 ble så GK96 oppgradert til versjon 1.5 som viste seg langt på vei å oppfylle de krav og forventninger klubben hadde. Den verste misnøyen stilnet derfor noe av.
- Epani hevdet at de hadde rundt kr. 10 millioner kroner til gode av NGF for arbeid de hadde blitt bedt om å utføre i forbindelse med Chip-prosjektet. Senere ble dette kravet konkretisert og redusert til kr. 7.219.000 hvorav kr. 789.000 allerede var betalt - med andre ord et nettokrav på kr. 6.430.000. Epani hadde også forberedt et søksmål mot NGF, men hadde foreløpig latt det ligge i håp om at man kunne komme frem til en løsning. Epani kom i denne perioden under økonomisk press grunnet NGF og IT-saken, og måtte gjennomføre en emisjon for å overleve.
- Telenor var heller ikke fornøyd med samarbeidet med NGF. De hevdet blant annet at NGF ikke hadde oppfylt det som var lovet i forbindelsen med opprettelsen av GIT.
- Norsk Golf Web AS (som drev nettstedet *golf.no* – NGFs offisielle internettportal den gang) var på dette tidspunkt eid 100% av Epani. NGF hadde en opsjon på å overta 34% (til pålydende verdi), og denne opsjonen ble erklært høsten 2000. På grunn av stridighetene mellom NGF og Epani samt forsinket fremdrift i Chip-prosjektet, ble *golf.no* drevet på sparebluss i denne perioden.

Det nye styret oppfattet følgelig situasjonen på IT-siden temmelig kaotisk og uoversiktlig, og ikke minst som en trussel for NGFs overlevelsesmuligheter. De personer som innen NGFs egen administrasjon hadde vært involvert i IT-saken, hadde sluttet, og basert på tilgjengelige styredokumentasjon så det ikke ut som styret hadde engasjert seg tilstrekkelig i saken. Det eksisterte avtaler som til dels var i konflikt med hverandre; på flere områder var det få skriftlige avtaler, men derimot desto flere muntlige "avtaler"; og kanskje mest alvorlig var den totale mangel på tillit partene imellom. Alle var i ferd med å bli skadelidende i denne situasjonen – ikke minst gjaldt det NGFs medlemsklubber og den enkelte golfspiller

Det nye styret i NGF satte seg følgende hovedmål for den løsningen man prøvde å arbeide mot:

- Et hovedmål var å redde NGF fra en økonomisk ruin. Fremtidige løsninger måtte også innbefatte minst mulig økonomisk risiko for NGF.
- Klubbenes interesser måtte settes i fokus. Det var avgjørende at man kunne finne gode løsninger på klubbenes primære IT-behov (ref. først og fremst GK96 og tilknyttede produkter).
- Det var også viktig å få revitalisert den offisielle internettportalen *golf.no*, og aller helst ønsket man å kunne samle flere aktører rundt en slagkraftig felles golfportal til beste for alle golfspillere.

# NGF OG IT FRA SLUTTEN AV 1990-TALLET OG FREM TIL 2003

*Skrevet av Chr. Anker Rasch*

- Man ønsket å skape en helt ny avtaleplattform på den måten at alle tidligere inngåtte avtaler skulle kunne erstattes av helt nye og klare avtaler.

Helt fra starten av var det helt opplagt at man var nødt til å prøve å finne løsninger som ville kunne være akseptable for NGFs to viktigste samarbeidspartnere på IT-siden – nemlig Epani og Telenor.

Epanis primære mål var å få betalt for utført arbeid, samt bli enige om rammene for et videre konstruktivt samarbeid med NGF i det norske golfmarkedet.

Telenor signaliserte tidlig at de ønsket å legge sine golfengasjementer inn i selskapet GolfaXess ASA (selskapet hadde for øvrig skiftet navn fra GolfStep ASA våren 2001). Som en del av denne strategien la også Telenor Media tidlig på vinteren 2001 sitt eierskap av Norsk GolfGuide AS inn i GolfaXess ASA som samtidig skulle overta utgiveransvaret for Golfguiden (som ble utgitt i samarbeid med NGF). Telenor var allerede en betydelig aksjonær i GolfaXess ASA og hadde planer om ytterligere å styrke sin eierposisjon. Som en konsekvens kom derfor GolfaXess med som en sentral aktør i forhandlingene.

Mange løsningsforslag ble diskutert, og det var en krevende og vanskelig prosess, men alle parter bidro konstruktivt underveis i prosessen. I løpet av prosessen kom også NGF frem til at det hadde ingen hensikt i å opprettholde selskapet GIT som en sentral brikke i det videre opplegget.

I mars 2001 var man kommet så langt at styret i NGF ga sin støtte til et forslag til rammeavtale mellom NGF og GolfaXess. Denne avtalen ble deretter godkjent på det ekstraordinære Golftinget i juni 2001. Parallelt ble det også ført bilaterale forhandlinger mellom GolfaXess og Epani for å regulere forholdet mellom disse to parter; og tilsvarende mellom NGF og Epani, samt mellom NGF og GolfaXess.

Formålet med alle avtalene var å etablere rammene for et langsiktig samarbeid om et omfattende IT-samarbeid, til nytte og glede for golfsporten i Norge. Partene ønsket også å legge forholdene til rette for nordisk samarbeid når det gjelder IT-løsninger for golfsporten.

Hovedpunktene i løsningen for det videre IT-arbeidet i golf-Norge:

- Den videre offisielle IT-satsningen mot det norske golf-markedet ble samlet i firmaet GolfaXess ASA som en ny fellessatsing med flere sentrale aktører på eiersiden.
- GolfaXess inngikk et tett samarbeid med Epani som systemleverandør.
- Det Telenor- og NGF-eide firmaet Golf IT AS (GIT) ble innfusjonert i GolfaXess, som også overtok firmaet Norsk GolfGuide AS (fra Telenor Media). Gjennom fusjonen mellom GolfaXess og GIT mottok NGF 51.000 aksjer i GolfaXess til en stipulert samlet verdi på kr. 1 million. I tillegg fikk NGF en opsjon på å tegne ytterligere 99.000 aksjer i GolfaXess til pålydende verdi (totalt kr. 99.000). Totalt ga dette NGF en eierandel i GolfaXess på 7,2%. (Telenor og Norske Golfarrangementer var de to største eierne i GolfaXess med henholdsvis 31,2% og 21,8%. Øvrige aksjonærer var gründerne og andre nøkkelpersoner i selskapet i tillegg til NGF.)

# NGF OG IT FRA SLUTTEN AV 1990-TALLET OG FREM TIL 2003

Skrevet av Chr. Anker Rasch

- NGF og Epani ble enige om en løsning vedrørende de økonomiske krav som Epani mente de hadde mot NGF.
  - Som en første del av dette ble GolfaXess og Epani enige om et samarbeidsopplegg som innebar at GolfaXess – ved overtagelsen av GIT – gikk inn som en partner for å videreføre det oppstartede arbeidet og derigjennom betalte Epani kr. 3 millioner for kjøp av opplegget for en sentral medlemsdatabase.
  - Etter lange forhandlinger ble også NGF og Epani enige om et sluttforlik hvor NGF betalte kr. 500.000 til Epani samt overførte kostnadsfritt 3 av NGFs 17 aksjer i Norsk Golf Web AS (NGW) til Epani. NGFs eierandel sank dermed fra 34% og til 28%. (Basert på en prising av NGW på kr. 5. millioner, tilsvarte disse 3 aksjene en verdi på kr. 300.000. )
- NGF, Epani og GolfaXess ble også enige om å skape en felles stor internettportal for klubbene og golfspillere gjennom nettstedet [www.golf.no](http://www.golf.no) .

Som et resultat av de fremforhandlede løsningene, ble det utarbeidet et omfattende sett med avtaler mellom partene – NGF, Epani og GolfaXess. Disse avløste/erstattet de tidligere avtalene mellom NGF og Epani.

Man ønsket også å få til et større nordisk IT-samarbeid. Det ble ført samtaler mellom Dansk Golf Union, Finlands Golförbund, Svenska Golförbundet Affärsutveckling AB og NGF med sikte på å utnytte stordriftsfordeler i forbindelse med IT-leveranser, drift, brukerstøtte, og videreutvikling. De påfølgende årene var det et godt samarbeid på tvers av grensene, men man lyktes aldri å få etablert et felles IT-opplegg. Etter hvert valgte de forskjellige landene litt forskjellige løsninger.

----- \*\*\*\*\* -----

*Det som i golf-Norge ofte ble omtalt som «IT-saken» dreide seg først og fremst om alt det som skjedde i forkant og som kulminerte med det ekstraordinære Golftinget i juni 2001. I perioden fra 2001 og frem til Golftinget høsten 2003 fortsatte samarbeidet mellom NGF, Epani og GolfaXess – dog på ingen måte problemfritt! IT var på agendaen hver gang klubbene i Norge møttes!*

## Golftinget i Oslo 2000:

*Gjennomgang av foreløpig status, samt varsel» om at det skulle innkalles til et ekstraordinært Golfting neste vår for å behandle «IT-saken».*

## Ekstraordinært Golfting i Oslo juni 2001:

*Behandlet «IT-saken». Helt ny avtalestruktur som også innebefattet etableringen av en felles, sentral medlemsdatabase for alle golfspillere i Norge.*

## Golftinget på Gardermoen 2001:

# NGF OG IT FRA SLUTTEN AV 1990-TALLET OG FREM TIL 2003

*Skrevet av Chr. Anker Rasch*

*Da ble det blant annet vedtatt at kostnaden ved etablering og drift av en felles medlems-database skulle finansieres gjennom en separat avgift pr. medlem. Alle medlemsklubbene ville da få levert blant annet GK96 og tilgang til den sentrale medlemsdatabasen. Avgiften ble vedtatt til kr. 62 pr. medlem over 18 år.*

*For øvrig ble det endelig vedtatt at Norges Golf forbund ikke skulle reise sak mot tidligere styre i NGF med krav om erstatning vedrørende IT-saken.*

## *Golftinget i Kristiansand 2002:*

*2002 hadde vært et turbulent år i Norge for NGFs samarbeidspartnere, GolfaXess og Epani*

*. Tinget vedtok en redusert IT-avgift på kr. 30. Klubbene fikk også større valgfrihet til selv å velge systemer.*

*Tinget vedtok også å nedsette en prosjektgruppe for å utrede fremtidige alternativer. Herigjennom en nærmere tilknytning til NIFs datasystemer og fremtidig forhold til GolfaXess.*

## *Golftinget i Molde 2003:*

*Da ble det endelige punktum satt for IT-saken gjennom terminering av samarbeidet med GolfaXess og en nærmere tilknytning til NIFs datasystemer. Dette medførte også oppstart av samarbeidet med Golfbox i Danmark – et samarbeid som fremdeles fungerer!*

*IT var også temaer på Golftingene i 2005, 2007 og 2009.*

***I det neste utkastet av denne «IT-historien», vil jeg gå nærmere inn på detaljer rundt det som skjedde i forkant av det ekstraordinære Golftinget i 2001, samt beskrive mer i detalj hva som skjedde i perioden fra 2001 til 2010.***

*Christian Anker-Rasch*

*Januar 2023*