

## NOTISER

**Wedgar för vanliga**

**KLUBBNYTT** Nya Cleveland CBX 2 är en wedge byggd för den stora massan golfare – en förlåtande, cavity back-wedge som är betydligt mer lättspelad än andra wedgar. CBX 2 har en hollow cavity-design med en kammare nära hälen och en tung vikt placerad i tån. Strukturen maximerar MOI och perimeterviktningen samtidigt som den har en elegant, attraktiv profil vid adresseringen. //tj

**Båstad går med i Golfstore**

**BÅSTAD** golfklubb tar över shoppen i egen regi och ansluter till Golfstore. Ansvarig för den nya shoppen blir Stefan Condé, som varit pro på Torekov i 25 år, men då som entreprenör.

– Stefan ska bygga upp butiken med lite modernare metoder. Tanken är att vi ska ha mer club fitting än tidigare för att kunna attrahera en annan kategori av kunder. Sedan ska vi jobba mycket med lojaliteten hos medlemmarna. Jag tror fortfarande starkt på on course-butiker. Du har ju kunden hos dig och kan kommunicera med honom eller henne på ett enkelt sätt, säger Jörgen Kjellgren, klubbchef.

– Det är ju en unikt bra utgångspunkt. //tj

**Lätt launchmonitor**

**SWING** Caddie SC300 är en helt ny portabel launch monitor från VoiceCaddie, riktad till privatpersoner. Priset på den lilla dopplerradarn ligger på cirka 5 000 kronor. För den dedikerade golfaren som vill få siffror på vad som sker i svingen: bollens carry, slagets längd, smash factor, utgångsvinkel, svinghastighet, höjd och bollhastighet. //tj



Jonas Torines, nordic sales manager på Titleist.

# Titleist breddar målgruppen

**Titleist har av tradition varit ett varumärke för den bättre spelaren. Nu byter man fokus: från den "seriösa" spelaren till den "dedikerade".**

**STRATEGI** Förr pratade vi om den seriösa golfaren. Vi har ändrat det till den dedikerade golfaren, säger Jonas Torines, nordic sales manager på Titleist. Man kan vara dedikerad och ha 28 i hcp. Den dedikerade ger ett bredare spektra och det går igen i vår klubbline för nästa år.

För att räknas som dedikerad golfare ska man, enligt Titleists definition, spela minst 25 rundor om året, ta lektioner av sin pro och ha minst en utprovad klubb i bagen. Enligt Jonas Torines finns det 110 000 sådana golfare i Norden.

– Det innebär ju inte att vi struntar i de övriga 770 000 golfarna. Vi vill gärna vinna över dem också. Men i första hand ser vi de 110 000 som vår målgrupp. Vi har ganska bra koll på vad den gruppen gör och hur mycket pengar de lägger på sin sport. Enligt våra beräkningar spenderar de 80 procent av hela kakan och de övriga 770 000 golfarna står följaktligen för 20 procent. Jonas Torines talar då specifikt om vad de årligen lägger på utrustning, inte greenfee och resor.

– Men skulle vi titta vidare så skulle nog den siffran stämma även totalt.

Titleist är framför allt kända för sina bollar, där man är en dominerande aktör. Men Jonas Torines berättar att man nått stora framgångar även på klubbdelen de senaste åren.

– Det har gått väldigt bra! Det sista halvåret på USA-touren har det faktiskt hänt några gånger att vi tagit hem samtliga "counts": mest spelade järn, flest wedgar, putters, drivers och så vidare. Det är inte så många som tänker på det men vi har länge varit mest spelade järnet. Och vi har bestämt oss för att börja kommunicera det. Vi har investerat mycket och ska investera ännu mer. Vi kommer att bli mer aggressiva när det gäller klubbor.

Titleist släpper klubbor i tvåårscykler. När den nu skrotade AP-serien kom 2018 visade sig AP3 bli ett rejält lyft. Järnen

ökade med 15 procent och det var AP3:an som stod för hela ökningen.

– Vi var rädda att den skulle ta försäljning från AP1 och AP2 men den har bara adderat. Vissa månader har den varit Sveriges mest sålda järn i år och det händer inte ofta med en andraårsprodukt på en marknad där det kommande nya produkterna hela tiden.



Ennis Myndel med nya järnen.



Nya järnserien: T100, T200 och T300.

När Jonas Torines säger att Titleist är Sveriges mest sålda järnklubb så menar han det totala värdet, inte antalet sålda set.

– Vi var inte bäst i volym, men i värde. Vi tittar alltid på värdet av de produkter som går ut. Det är ett bättre mått för oss när vi har tvåårscykler.

Till 2020 skrotar Titleist AP-serien som ersätts med nya T100, T200 och T300. Dessutom släpper man två nya bladklubbor: 620 CB och MB.

– Vi hade kommit till en punkt när det var dags att göra något helt nytt, säger Titleists Ennis Myndel. Det började redan

med TS-drivern för ett år sedan när 900-serien gick i graven. Och detta beror på att vi har helt nya sätt att använda material på. Därför lägger vi nu AP-familjen på hyllan och välkomnar T-serien, som bygger på tre modeller. Ennis Myndel betonar att T-serien inte är "nya AP1, -2 eller -3".

– Vi pratar inte om nya T-serien som de nya AP-modellerna.

Ju högre siffra, desto mer teknologi finns det i klubban. T100 är den som blivit mest spelad på touren och den ersätter AP2.

– Den är lite smäckrare. Det är den absolut bästa klubban för de bästa spelarna. Tricket med klubborna i den nya serien är att göra allt snyggare, mer iögonfallande och ändå mer spelbart, säger Ennis.

T100 har en hel del volfram i järntre till järnsju, mer än i AP2. Mellan 3 och 6 har tunnare träffyta, progressiv bladlängd och en smalare topplinje som matchar 718 CB i profil. Loftmässigt matchar T100 AP2.

– Fokus har legat på att få de långa järnen lite mer lättspelade.

T200 och T300 har fått Max Impact-tekniken, som kombinerar en tunn träffyta, ett strukturellt stöd och en polymerkärna.

De nya hybriderna, TS2 och TS3, är gjutna av rostfritt stål och har ett mer aerodynamiskt chassi än gamla 818-serien. Prestandanyckeln hos både TS2 och TS3 är den hetare träffytan, 16 procent tunnare än hos föregångaren, enligt Titleist. Det ger mer flex över ett större område och högre bollhastighet.

TS2-modellen är större och mer förlåtande än TS3, som passar spelaren som gärna skruvar. Båda klubborna har Sure-Fit justerbar hosel som gör det möjligt att justera loft och lie.

Dessutom har Titleist släppt två nya utilityklubbor, U500 och U510, och två nya smidda blad: 620 CB och MB med fokus på klassiskt utseende och mindre på teknologi.