

GOLF TIME

SE

Afrika –
Safari auf den Spuren
Nelson Mandela

KARRIERE

International Open
an Airlines Challenge Tour

DER CUP-SERIE

auf Augenhöhe –
Stars gegen Superteam

MODE

Ryder Cup-Shooting Teil 2
in Gleneagles – Golf-Love-Story
zwischen den USA und Europa



RORY IM GLÜCK

WARUM RORY McILROY'S **SIEG** BEI DER BRITISH
OPEN DER **WICHTIGSTE** SEINER **KARRIERE** WAR

KAYMER INTERVIEW
MAJOR ENTSPANNT

Mit dem zweiten Saisonsieg gleich
das zweite Major eingefahren. Martin
Kaymer nimmt's gewohnt gelassen ...

LADIES GERMAN OPEN
HULLY GALLI IN WÖRTHSEE

Spannung pur beim 1. Olympia-Qualifying-Turnier:
Kylie Walker gewinnt im Stechen gegen Charley Hull.
Sandra Gal als beste Deutsche auf Platz 4



1

Statement

Wer will 100% Rabatt auf Greenfee?
– hinterfragt Adriaan Alexander Straten

Dass der Golfsport sich in Deutschland schwer tut, ist mittlerweile bekannt geworden. Dass diese Entwicklung seit 2005 kontinuierlich auch bei unseren europäischen Nachbarn zu beobachten ist, deutet auf einen gesellschaftlichen Wandel hin. Das Freizeitverhalten hat sich geändert. Man spielt auch Golf, aber nicht nur. Das gesellschaftliche Leben von Golfern (Vollzahlern), von der Hochzeit über den Geburtstag bis zum Jubiläum, findet nun nicht mehr auf der Heimatgolfanlage statt.

Dass Golf nicht mehr der Lebensmittelpunkt vieler der rund 640.000 registrierten DGV-Golfer ist, spiegelt sich in den gespielten

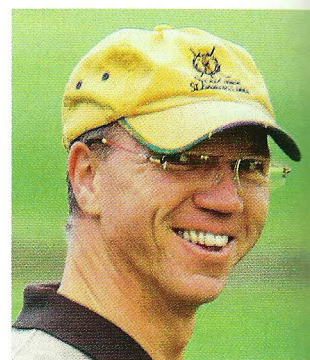
Was interessiert uns Golfer das? Wir wollen günstig eine Runde auf der Nachbaranlage spielen, wo wir auch Freunde haben. Am besten auf Gegenseitigkeit – umsonst. 100% Rabatt auf Greenfee, das wär's!

Eine Flatfee für mehrere Golfanlagen, wie es Golfanlagenkonglomerate versprechen können, kommt dem nahe. Nur sind von den 724 Golfanlagen in Deutschland die meisten eine Insel für sich. Laut Betriebsvergleich kostet eine Runde Golf die Golfanlage durchschnittlich ca. 42 Euro im Einkauf. Der durchschnittliche Greenfeeerlös liegt bei rund 46 Euro. Bei vier Euro Bruttoerlös vor Steuern kann sich eine Golfanlage nicht von Greenfeespielern in unseren Breiten finanzieren. Dazu braucht es Vollzahler.

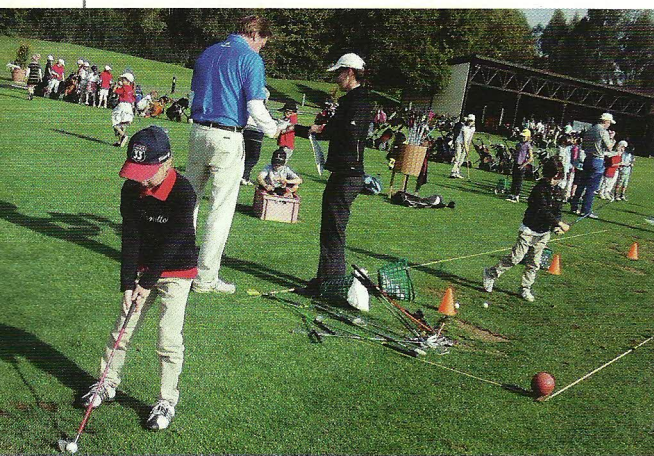
Da liegt der Hase im Pfeffer, denn, wenn immer weniger gespielt wird, fangen die Vollzahler an zu rechnen und teilen ihren Jahresbeitrag durch die gespielten Runden. Die liegen bei so manchem der registrierten Golfer nur zwischen 8 – 15 pro Jahr. Liegt das Greenfee der Golfanlage unter diesem Faktor (Beitrag ./ Runden), fällt es Golfern zunehmend leicht, ihre Flatfee-Mitgliedschaft zu kündigen und künftig auf Greenfee zu spielen.

Solange die Greenfees auf dem niedrigen Niveau von heute bleiben, wird es zunehmend schwerer, Vollzahler zu halten. Der Jahresbeitrag, die Flatfee, muss das günstigste Produkt bleiben, wenn der Vertrieb weiter auf Vollzahler fokussiert sein soll. Die Alternative ist z. B., einen Sockelbetrag zu erheben, und dann die gespielten Runden auf Greenfeebasis bis zu einem Deckelbetrag jedem Mitglied zu berechnen. Auch das funktioniert nur mit deutlich höheren Greenfees.

Ach, ist doch Schnickschnack, eigentlich braucht eine Golfanlage nicht viele vollzahlende Mitglieder, sondern nur einen, der alles bezahlt. Viva 100%! 



ADRIAAN ALEXANDER STRATEN, ist seit 25 Jahren als Unternehmensberater selbstständig und betreut Kommunen, Vereine und Kapitalgesellschaften, um deren Engagement in Golfanlagen zum wirtschaftlichen Erfolg zu führen



Die Zukunft: Perfekte Jugendarbeit in Golfclubs

Runden wider. Von Jahr zu Jahr werden weniger Mitgliederrunden, Turnierrunden und Gastspielerrunden gemessen. Des einen Leid ist des anderen Freud. Der Golfer freut sich über weniger Frequenz auf der Golfanlage und damit verbundene über „freie Bahn“. Der Betreiber, ob nun Verein oder Kapitalgesellschaft, muss sehen, wie er mit gestiegenen Kosten für Pacht, Betriebsstoffe, Löhne, Energie und Vertrieb sein Betriebsergebnis stabil hält.

»Bei vier Euro Greenfee-Bruttoerlös vor Steuern kann sich eine Golfanlage in unseren Breiten nicht finanzieren«