

AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

Greenkeeping-Kosten transparent darstellen können



Adriaan A. Straten ist seit über 20 Jahren selbständig und betreut Kommunen, Vereine und Kapitalgesellschaften, um deren Engagement in Golfanlagen zum wirtschaftlichen Erfolg zu führen. Strategische Ausrichtung, Vermarktung und Revitalisierung von bestehenden Golfanlagen sind dabei seine Dienstleistungsschwerpunkte. In unserer neuen Reihe stellen wir ihnen einzelne Themengebiete aus seiner praktischen Arbeit vor, getreu dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis“.

Kontakt: straten@golfpilot.de

Ist die Saison vorbei, kommt die Zeit, zu reflektieren, wie die verschiedenen Aktionen in der abgelaufenen Saison gelungen sind, und was im kommenden Jahr wann und wie wiederholt werden sollte. Es ist auch die Zeit, sich zu fragen, was alles nicht angegangen wurde und was es wert ist, es in der Zukunft zu tun.

Um diese Ereignisse seriös und fundiert antizipieren zu können, ist die Erhebung von Daten unerlässlich.

Neben dem Streben nach Optimierung für den Betrieb ist auch die Bewertung des eigenen Preis-Leistungsverhältnisses in Bezug auf die Arbeitsleistung einen Gedanken wert. Sind Sie der Meinung, dass Ihre Leistung und Ihre Erfolge eine höhere Vergütung rechtfertigen, dokumentieren Sie dies. Sei es auch im ersten Schritt nur dazu geeignet, dass Sie sich über Ihren „Wert“ besser im Klaren werden. Im zweiten Schritt dokumentieren Sie, welche Einsparungen Sie bei gleicher oder



© Romolo Tavani - Fotolia.com

besserer Qualität realisiert haben, und welche Sie zu realisieren gedenken.

Da das Greenkeeping in der Regel der größte Kostenfaktor für den Betrieb einer Golfanlage bedeutet, lohnt es sich besonders, hier Hintergrundwissen aufzubauen und zu vertiefen.

Können Sie Ihre Greenkeeping Kosten transparent darstellen?

Wenn ja, haben Sie gute Karten, Einsparungen vorzunehmen, ohne an der Platzpflegequalität Veränderungen vorzunehmen.

Neben dem Verständnis für das, was für Prozesse im Greenkeeping notwendig sind, ist es unerlässlich, diese auch zu dokumentieren, um zu einer Bewertung kommen zu können.

Damit das nicht so abstrakt ist, hier ein praktisches Beispiel: Auf Golfanlage Schönste Wiese e.V., die auch vom e.V. betrieben wird, ist nach sechs Jahren wieder ein neuer Vorstand gewählt worden. Die Personen des alten Vorstands treten komplett zurück und ein neuer Vorstand tritt geschlossen an. Der neue Vorstand geht motiviert an das Werk. Platzvorstand John Spindel hat sich schon immer über das Hard-Rough links an Bahn 4 geärgert, da hooken er und seine Stammflightpartner regelmäßig ihre Drives hinein. Ergo ist jetzt die Zeit gekommen, diesen „Missstand“ zu verbessern. Verbessern in dem Sinne, diese und weitere Spielbahnen zu verbreitern, in dem die Hardrough-Fläche zugunsten von Semirough-Fläche in Gesamtheit um 20% verringert wird. Da John Spindels Erfahrungen im Bereich Greenkeeping sich auf Golfspielen und die Pflege von 100 qm Rasenfläche vor dem Eigenheim beschränkt haben, kann er sich noch keine Vorstellung von der wirtschaftlichen Dimension dieser Entscheidung machen. Und wenn es ihm weder der Golfmanager noch der Head-Greenkeeper sagt, wird sein Kenntnisstand sich nicht verändern.

Der auch im Greenkeeping versierte Golfmanager wird dem Platzvorstand John Spindel voraussichtlich folgende oder ähnliche Rechnung aufmachen:

Unsere Kosten für das Semirough-Mähen liegen bei EUR 18,-/Mannstunde und EUR 34,-/Stunde Vollkosten Semirough-Mäher, also gesamt bei EUR 52,-/Stunde. Der Golfmanager weiß, dass für Semirough-Mähen in den letzten zwei Jahren im Mittel 865 Stunden p.a. aufgewendet wurden. Durch eine Erweiterung der zu mähenden Fläche des Semiroughs um 20% werden 190 Stunden zusätzlich pro Saison gemäht. Die zusätzlichen Kosten belaufen sich somit pro Saison auf EUR 9.880,-.

Das ist nur ein Beispiel. Drehen wir das Beispiel um und sparen uns das Mähen von 20% der Semirough-Flächen z.B. rund um Abschläge, so können die eingesparten 190 Mannstunden, die etwa 1,2 Mannmonaten entsprechen, für z.B. Grünflächenpflege rund um das Clubhaus eingesetzt werden. Weiterhin verlängern die eingesparten Maschinenstunden die Lebensdauer der Maschine und die Treibstoffkosten sind reduziert.

Dieses Wissen um Einsparpotenziale bietet eine seriöse und kompetente Basis, um in Gehaltsverhandlungen zu punkten. Dabei helfen kann eine Greenkeepingsoftware, die bei kontinuierlichem Gebrauch Transparenz gestattet. Mit dieser Transparenz und dem Wissen über Flächen und deren Pflege lassen sich kleine Veränderungen vornehmen, die der Golfer kaum bemerkt, die sich jedoch zu einer relevanten Kostensenkung kumulieren.

Adriaan A. Straten

Quellen:

Zahlen nur beispielhaft aus Punctus Greenkeeping Software

In dieser Reihe bereits erschienen:

**Ausgabe 5/13:
Greenfeepreispolitik**

In der nächsten Ausgabe lesen Sie:

Pressearbeit

Drei kaum bekannte Möglichkeiten die Öffentlichkeitswirkung Ihrer Golfanlage zu verbessern.

