

Die Fachzeitschrift für Führungskräfte und Betreiber

golfmanager

Ausgabe 2 / 20 • G 14043

special

Corona-Golf

Zurück zu neuer Normalität



Golf unter neuen Rahmenbedingungen
Wiederaufnahme des Spielbetriebs

Weitere Themen:

- Kostenmanagement & Liquiditätssicherung in Krisenzeiten
- DOSB-Positionspapier: Zurück in eine bewegte Gesellschaft
- Golf + Corona + IT = Große Veränderungen





JAHRESTHEMA 2020

LEBENSRAUM GOLFPLATZ – WIR FÖRDERN ARTENVIELFALT



Ökosystem für Mensch, Fauna und Flora – eine große Chance für den Golfmarkt!

Golf ist gesundheitsfördernd und als Outdoorsport dem Schutz von Natur und Umwelt in ganz besonderer Weise verbunden. Bereits heute schaffen wir auf den Flächen, die nicht unmittelbar zum Spielbetrieb unserer Golfanlagen gehören, wertvolle Lebensräume für Flora und Fauna und leisten somit einen wichtigen Beitrag zur Förderung der Artenvielfalt. Allerdings ist das bei Behörden und in der breiten Öffentlichkeit noch zu wenig bekannt. Im Hinblick auf die kommenden Herausforderungen, durch zunehmende klimatische Extreme und daraus resultierenden verschärften Umweltauflagen, lohnt es sich, die Umweltleistungen Ihrer Golfanlage herauszustellen. Dafür ist jetzt die Gelegenheit!

- > Schaffen Sie weitere wertvolle Lebensräume: durch einfache, aber gezielte Maßnahmen.
Inspirationen für mögliche Maßnahmen erhalten Sie hier: www.lebensraum-golfplatz.de/#gallery
- > Berichten Sie darüber: auf Ihrer Internetseite, in Ihrem Newsletter und im Mitgliedermagazin.

Wenn wir als Gemeinschaft deutscher Golfanlagen die Artenvielfalt auf unseren Plätzen fördern, dann lohnt sich das doppelt: Das Image des Golfsports profitiert nachhaltig und jede einzelne Golfanlage wird durch den erhöhten Strukturreichtum attraktiver – für Tiere, Pflanzen und Golfspieler!

Interessant: hier geht's zur Artenvielfaltskooperation von BWGV, DGV und UmwMinBW



Golf Management Verband Deutschland e.V.

Isarstraße 3 · 82065 Baierbrunn-Buchenhain · Tel.: +49 (89) 99 01 76 30

www.gmvd.de · info@gmvd.de



„Nichts ist so beständig wie der Wandel.“

Diese Weisheit von Heraklit vor 2.500 Jahren gilt in besonderem Maße für die derzeitige Corona-Pandemie.

Ursprünglich war geplant, zu Beginn 2020 eine Jubiläumsausgabe des *golf-manager* herauszubringen. Immerhin 25 Jahre gibt es das FachMagazin für die Golfbranche mittlerweile, knapp genauso lange wie den Golf Management Verband Deutschland.

Doch dann kam Corona. Schon in unserer ersten Ausgabe hatten wir neben einem Last-minute-Beitrag das Virus auf dem Titel. Zu diesem frühen Zeitpunkt von Kollegen, aber auch externen Fachleuten, noch belächelt und als „Panikmache“, „übertrieben“ und „Du auch noch?“ kritisiert.

Knapp 14 Tage nach Drucklegung, Mitte März, kam dann der Lockdown in Deutschland und damit einhergehend die bundesweite Schließung der Golfanlagen.

Für den Umgang mit Krisen gibt es verschiedene Möglichkeiten. Trotz massiver Einschränkungen im Berufsalltag auch bei uns, die Hände in den Schoß zu legen, liegt mir nicht. Deshalb haben wir diese „Schwerpunktausgabe Corona“ erstellt – in Absprache mit unseren Autoren und den Fachverbänden.

Für mich beeindruckend schnell hatten die verschiedenen Fachverbände reagiert und erste Informationen auf ihren Websites und über die modernen Medien zur Verfügung gestellt. Als Partner aller Verbände und Interessensvertreter der Golfbranche gab es für uns – allen Unkenrufen bzgl. Printsterbens zum Trotz – die Chance, als Mittler, diese wichtigen Informationen zu bündeln und mit zahlreichen weiteren Beiträgen zu ergänzen. Dass bei einem Zweimonats-Magazin nicht tagesaktuell gearbeitet werden kann, versteht sich dabei von selbst, ich bitte deshalb um Nach-

sicht, wenn trotz mehrmaliger Umschreibephase mit Erscheinen die eine oder andere Information bereits als „Rückblick“ betrachtet werden muss.

Entgegen unserer sonstigen Gepflogenheiten gibt es diese Ausgabe erstmalig auch vorab als PDF-Version, die wir unseren Abonnenten und Lesern über die Partnerverbände, unter anderem aber auch auf unserem frei zugänglichen FachPortal gmkgk-online.de zur Verfügung stellen.

Waren Bevölkerung, Politik, aber auch die Golfbranche, anfangs noch sehr diszipliniert und solidarisch in den (Selbst-) Beschränkungen, so mehren sich mittlerweile die Nachrichten über immer skurrilere Situationen bei oder noch kurz vor der Lockerung der Maßnahmen im Golfsport. Grenzüberschreitende Golfanlagen, die nur teilweise wiedereröffnen dürfen, Anlagen, denen die Genehmigung zur Öffnung wieder entzogen wurde, ja sogar von eigenmächtiger Öffnung war zuletzt die Rede. Lagerkoller? Aufgestaute Profilierungssucht oder tatsächlich so existenziell wirtschaftliche Nöte? Bitte nicht falsch verstehen, ich habe größtes Verständnis für die kleinen und mittelständischen Unternehmen, die nach mittlerweile sechs Wochen weitestgehendem Stillstand an ihre Grenzen kommen. Nur jetzt für alle Bereiche im gesellschaftlichen und sportlichen Leben individuelle Lösungen, wie zunehmend gefordert? Ist dies sinnvoll, vor allem aber auch umsetzbar und den Menschen zu vermitteln? Da zweifle ich.

Ein gutes Beispiel für solidarisches Handeln gaben bislang die Kirchen in Deutschland ab, wie Horst Seehofer am 03. Mai im Bayerischen Rundfunk treffend bemerkte. Indem sie ihre rechtliche Sonderrolle nicht für Ausnahmeregelungen nutzten, trugen sie zu keiner weiteren Unruhe bei. Wie hilfreich wäre es, wenn der Hl. Geist nicht erst 50 Tage nach Ostern auf uns alle herabkommen würde!

Halten wir noch ein wenig den Kurs und geben auch wir ein gutes Beispiel für verantwortungsvolles Handeln ab!

In diesem Sinne, Ihnen allen eine gute Lektüre, viel Geschick bei Ihren nächsten Schritten und vor allem: Bleiben Sie gesund!

Herzlichst, Ihr

Stefan Vogel
Stefan Vogel

Inhalt

Management

Wiederaufnahme des Spielbetriebs	2
Leitlinien der Golfverbände	6
Zulässige Abänderung der Regeln	11
Kostenmanagement und Liquiditätssicherung in Krisenzeiten	12
Carpe diem in Krisenzeiten	16
BGM in Zeiten von Corona und Homeoffice	19
Coronavirus-Umfrage: Ausnahme-konzepte und Bewertungen	22
GMVD trotz solidarisch der Krise	25
Kommunikation in Krisenzeiten	26
DOSB-Positionspapier – Rückkehr in eine bewegte Gesellschaft	29
Marken sind Vertrauensanker	33
BVGA – in der Corona-Krise so gefragt wie nie	37
Golf + Corona + IT = Große Veränderungen	38
Personalkolumne: Digitalisierung – nur für Junge und kostet?	41
Vereinsratgeber	42

GMVD

Vorwort	44
Termine 2020	45
Wir begrüßen im GMVD	45
GMVD-Nachrichten	46
GMVD-Online Webinare	47

Solidarität

Wenn vieles stillsteht, kommt manches in Bewegung	54
Corona-Krise als Lackmus-Test der Solidarität	56
Best practice: Solidarität	58
Corona, der Turbo für Startzeiten	59

Sport

Golf-Ligasport 2020 – von eingeschränkt bis abgesagt	61
Sky Golf-Kommentator Biernath: Profi-Golf im Corona-Wandel	63

BVGA

Vorwort	66
Neue Mitglieder	66
BVGA-News	68
Golfanlagenklassifizierung	70

PGA

Solidarität: PGA of Germany	65
-----------------------------	----

Golfplatz

Corona-Pandemie und ihre Auswirkungen auf das Greenkeeping	74
--	----

Tourismus	58
-----------	----

(Golf-)Tourismus in/nach Corona	78
---------------------------------	----

Namen und Nachrichten	90
-----------------------	----

Impressum	96
-----------	----

GOLF UNTER NEUEN RAHMENBEDINGUNGEN

Wiederaufnahme des Spielbetriebs

Seit einigen Tagen haben in den ersten Bundesländern die ersten Golfanlagen wieder ihren Spielbetrieb aufgenommen. Und wie aufgrund der letzten Entwicklungen zu erwarten – manche werden auch sagen, zu befürchten – ist die Wiederaufnahme des Golfbetriebs je nach Bundesland – und teils sogar auch innerhalb eines Bundeslandes – von unterschiedlichen Rahmenbedingungen geprägt. Der von DGV, den Landesgolfverbänden sowie GMVD, PGA, BVGA und GKV veröffentlichten Leitlinien für einen an den Gesundheitsanforderungen durch Covid-19 orientierten Spielbetrieb geben wichtige Hilfestellung für diesen Schritt.

Da Golfanlagen und ihre Konzepte letztlich jedoch sehr unterschiedlich sind und auch die Vorgaben der Bundesländer nicht nur terminlich, sondern auch inhaltlich teils voneinander abweichen, ist ein individueller Fahrplan und eine individuelle Ergänzung

pro Golfanlage kaum verzichtbar. So wurde in einigen Bundesländern das Spiel ab einem Stichtag generell wieder erlaubt, in anderen Bundesländern mussten die Golfanlagen erst einen Antrag stellen und bis zur Genehmigung warten – und im Falle Bad Saarow wurde dieser Antrag sogar abschlägig beschieden, was bis hinein in die Publikumspresse für Verwunderung sorgte. In manchen Bereichen kann die konkrete Umsetzung von Vorschriften nur im Zusammenspiel mit den örtlichen Gegebenheiten realisiert werden. Bei der Festlegung der Rahmenbedingungen für die Wiederaufnahme des Spielbetriebs sollten Golfanlagen daher die folgenden Punkte beachten:

1. Rahmenbedingungen

Die derzeit bekannten Regeln gehen vielfach von einer Begrenzung der Spieler pro Gruppe aus. Viele Anlagen haben auf 2er-Gruppen um-

gestellt, aber auch den Zeitabstand zwischen den Spielgruppen angepasst. Manche regionalen Vorgaben sind erst für die eigene Anlage anzupassen, beispielsweise Bestimmungen, wie viele Personen pro Quadratmeter in geschlossenen Räumen sein dürfen. Wesentlich ist, diese Rahmenbedingungen in die Arbeitsabläufe zu integrieren, beispielsweise durch Änderung der jeweiligen Parameter zu Startzeiten und Gruppengröße in den Clubmanagement-Systemen und Startzeiten-Buchungsportalen. Ein weiterer, wichtiger Punkt ist der Zugang zur Anlage über den Parkplatz: Wann dürfen Golfer aussteigen, soll der Parkplatz nach Nutzung (Golfrunde auf dem Platz, Driving Range, Gastronomie etc.) aufgeteilt werden? Und ebenso wichtig: Wie wird die Einhaltung aller Rahmenbedingungen überprüft, welche Maßnahmen sollen bei Fehlverhalten ergriffen werden?



WIEDER
GEÖFFNET

Es ist die Leidenschaft für die kleinen Dinge, für die Details,
die niemand anderes sieht. Sich mit nichts anderem als dem
Besten zufrieden zu geben. Perfektion ist eine Einstellung.
Und wir sind stolz darauf.



JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE

Official Supplier to



**LADIES
EUROPEAN
TOUR**



OFFICIAL
GOLF COURSE
EQUIPMENT
SUPPLIER

**WORK
DONE WELL.**

»ARBEIT. PERFEKT GEMACHT.«

2. Kapazitätsgrenzen

Zunächst wird der Spielbetrieb mit angezogener Handbremse wieder aufgenommen. Das wirkt sich auf die Maximalkapazität einer Anlage aus. Ein Beispiel: Wenn bisher alle zehn Minuten jeweils maximal vier Golfer pro Gruppe auf die Runde konnten, waren dies maximal 24 Golfer pro Stunde. Nun kommen Betriebszeiten und Tageslicht mit ins Spiel: Geht man davon aus, dass beispielsweise zwölf Stunden lang Golf gespielt werden könnte und die letzte Startzeit vier Stunden vor Ende des Betriebs liegt, konnten somit maximal 192 Golfer auf die Runde gehen. Wird nun die Maximalzahl der Golfer auf zwei pro Gruppe reduziert, die Betriebszeit auf zehn Stunden pro Tag gesetzlich begrenzt und der Abstand zwischen den Startzeiten auf zwölf Minuten heraufgesetzt, können auf dem gleichen Platz nur noch 60 Runden pro Tag gespielt werden – eine Absenkung auf weniger als 30 Prozent der vorherigen Kapazität. Hat ein Club beispielsweise 600 Mitglieder, bräuchte man daher alleine zehn Tage, bis jedes Mitglied rechnerisch genau eine Runde spielen konnte. Daher ist es wichtig zu entscheiden, ob die neu verfügbare Kapazität der erwarteten Nachfrage entspricht oder ob hier Engpässe absehbar sind. Weiterhin ist zu entscheiden, welche Rundenvarianten überhaupt angeboten werden: 18 Löcher und 9 Löcher oder nur 9 Löcher? Denkbar wäre, den 18-Löcher-Platz in zwei 9-Löcher-Anlagen zu teilen und für diese jeweils separate Startzeiten anzubieten.

3. Mitglieder und Gastspieler

Eine der wohl kniffligsten Entscheidungen betrifft die Aufteilung der verfügbaren Startkontingente auf Mitglieder und Gastspieler – vor allem, wenn die nach der Öffnung verfügbaren Startzeiten noch nicht einmal den Bedarf der eigenen Mitglieder abdecken. Erste Erfahrungen zeigen, dass die Nachfrage gerade in den ersten Tagen nach Eröffnung so groß war, dass einige Clubs Wartelisten eingeführt haben. Denkbar sind hier Regelungen, Gastspieler nur an ausgewählten Tagen oder zu bestimmten

Zeiten zuzulassen – immer in Abhängigkeit von der Anlagenkapazität. Aber auch bei Mitgliedern steht eine durchaus schmerzhaft Entscheidung an: Darf jedes Mitglied unbegrenzt viele Runden spielen oder wird – zumindest zeitweise – eine Kontingentierung (maximale Rundenzahl) eingeführt? Letztlich kann es gerade am Wochenende sonst schnell zu Konflikten kommen zwischen Golfern, die seit Wiedereröffnung bereits einige Runden absolviert haben und Golfern, denen dies noch nicht gelungen ist – beide jedoch zahlen den gleichen Mitgliedsbeitrag.

4. Startzeiten und Inkasso

Annähernd die Hälfte aller Golfanlagen verzichtete bisher ganz oder teilweise auf Startzeiten – die Ballspirale war hier das Maß der Dinge. Durch die geringere Gesamtkapazität und den Nachholeffekt für ausgefallene Golfkunden in Zeiten des Lock-Downs ist davon auszugehen, dass sich die Leerläufe auf dem Platz deutlich verringern. Gut frequentierte Clubs können jedoch, alleine schon aufgrund der einzuhaltenden räumlichen Distanz zwischen den Menschen, dann kaum noch ohne Startzeiten agieren. Daher sollte man zumindest temporär die Einführung von Startzeiten prüfen. Für Gastspieler ist zudem zu klären, wie das Inkasso erfolgen soll. Auch hier können Startzeiten-Buchungssysteme wertvolle Unterstützung leisten, wenn sie eine Zahlungsfunktion bieten. So kann der Club sicher sein, dass gebuchte Gast-Startzeiten nicht durch No-Shows wirtschaftlichen Schaden verursachen. Wichtig ist auch der Check-in auf dem Platz: Soll dieser durch einen Starter oder das Sekretariat manuell erfolgen oder nutzt man hierzu eine elektronische Check-in Möglichkeit?

5. Hygienevorschriften

An sich sollte dies längst Standard in den Golfanlagen sein – doch in der Folge von Corona bekommt das Thema nochmals erhebliche Brisanz. Die Vorschriften gelten nicht nur für die Gastronomie, sondern den gesamten Betrieb. Der Leitfadens der Verbände

gibt hierzu wichtige Empfehlungen und definiert den Regelungsbedarf – eine wesentliche Empfehlung: Anlagen sollten sich nicht darauf verlassen, dass die Golfer selbst Masken und Desinfektionsmittel mitbringen, sondern diese zur Verfügung stellen. Auch die sanitären Einrichtungen – nicht nur im Clubhaus, sondern auch auf dem Platz – werden ein Brennpunkt der neuen Maßnahmen werden. Wichtig ist, hier mit höchstmöglicher Sorgfalt zu arbeiten, denn gerade die Hygienevorschriften lassen sich durch örtliche Gesundheitsbehörden vergleichsweise leicht überprüfen.

6. Sportbetrieb und -Mannschaften

Neben dem reinen Freizeit-Golf gibt es bei vielen Clubs Golfmannschaften. Hier ist in Abstimmung mit den jeweiligen Sportverbänden, Golflehrern und Mannschaftsbetreuern zu prüfen, wie und wann Training und Wettkämpfe wieder aufgenommen werden können. Das hat möglicherweise auch Auswirkungen auf die verfügbaren Startzeiten für Mitglieder und Gastspieler.

7. Definition zeitweiliger Platzregeln

Die Wiederaufnahme führt auch zu Auswirkungen während der Runde. R&A und USGA haben hierzu entsprechende Anpassungen der Regeln vorgenommen. Um möglichst kontaktlos zu spielen, nutzen einige Clubs auf den Grüns spezielle Einsätze, die verhindern, dass der Ball in den Locheintritt rollt. Auch Bunkerharken werden oftmals nicht bereitgestellt – alternativ können die Clubs Bunker beispielsweise befristet zum „Ground under Repair“ erklären oder man ebnet die Bunker einfach per Schläger oder Schuhen ein. Auch bleiben die Fahnen auf dem Grün wohl grundsätzlich im Loch und werden nicht bedient. Denkbar sind aber auch zeitlich begrenzte Regeln, um das Spiel zu beschleunigen. Am schnellsten können Anlagen derartige Sonderregeln in Form von zeitweiligen Platzregeln und einer Art temporärer Platzetikette definieren.

8. Turnierausrüstung und EDS-Runden

Die Entscheidung über Turniere ist sicherlich eine der schwersten: Einerseits sind sie Bestandteil vieler Club-Kulturen und wichtige Zusatzertragsquellen, andererseits schränken sie die verbleibenden Spielzeiten für Mitglieder und Gäste weiter ein. Daher ist zu entscheiden, wie beispielsweise mit regelmäßigen Clubturnieren umzugehen ist, aber auch mit geplanten Turnieren externer Anbieter – denn für diese könnte aufgrund der geringeren Spielerkapazität die Austragung schnell unwirtschaftlich werden. Zudem ist zu berücksichtigen, dass je nach Sonderregelungen für das Spiel und mögliche zeitweilige Platzregeln Ergebnisse durch nach vorne verlegte, nicht geratete Teeboxen, Locheinsätze und mehr beeinflusst werden. Klärungsbedürftig ist, ob derartige Wettspiele vorgabenwirksam ausgetragen werden können und sollen – gleiches gilt auch für EDS-Runden in diesem Zeitraum.

9. Übungsanlagen

Es ist denkbar, dass Golfer im Rahmen der Wiederöffnung der Golfanlagen verstärkt die Driving Range und weitere Übungsbereiche für sich entdecken. Hier ist sicherzustellen, dass beispielsweise notwendige Abstände eingehalten werden. Auch Ballautomaten können zum Thema werden, wenn diese zum Beispiel nur über im

Clubhaus erworbene Token benutzt werden können.

10. Golf-Unterricht

Ob mit der Öffnung der Golfanlagen auch direkt der Golf-Unterricht wieder aufgenommen werden kann, hängt erneut von den jeweiligen Vorgaben der einzelnen Bundesländer ab. Wichtig ist zu klären, wie sich Golfer für Trainerstunden anmelden (das noch immer beliebte Einschreibebuch im Clubhaus oder Pro-Shop stößt dabei an seine Grenzen), aber auch, ob nur Einzelunterricht angeboten wird und wie mit geplanten Kursen verfahren wird. Letztlich ist sicherzustellen, dass auch im Bereich der Übungsbereiche alle notwendigen Vorgaben zu Distanz und Hygiene umgesetzt werden.

11. Gastronomie und Pro-Shop

Ob Gastronomie und Pro-Shop zeitgleich mit dem Golfplatz wieder einen zumindest eingeschränkten Betrieb aufnehmen können, hängt von den individuellen Vorgaben und ihren Umsetzungsmöglichkeiten vor Ort ab. Für Shops ist eine Zugangskontrolle denkbar, wie sie beispielsweise schon vor Ostern von vielen Supermärkten umgesetzt wurde. Bleibt der Pro-Shop geschlossen, sollte ein Club Alternativen anbieten, damit Golfer kurz vor der Runde noch Bälle, Tees und Handschuhe erwerben können – oder mit dem Pro-Shop eine Versandoption bei vorheriger Bestellung anbieten.

In der Gastronomie werden Abstand und Hygiene zentrale Themen bleiben – und die Frage, wie dies überwacht werden kann.

12. Kommunikation an Mitglieder und Gäste

Auf nahezu alle Golfer bundesweit kommt eine Zeit von Einschränkungen gegenüber dem früheren Spielbetrieb und insbesondere auch beim Verhalten auf und abseits des Platzes zu. Wichtig ist, diese ausreichend und rechtzeitig zu kommunizieren – wie es teilweise auch derzeit schon vorbildhaft geschieht. Für Mitglieder kann dies in Form von Newslettern erfolgen, zudem sollten die jeweiligen Regelungen zentral auf der Website des Clubs dargestellt werden und so auch interessierten Gastspielern die benötigten Informationen liefern. Um Missverständnisse bei Rundenantritt zu minimieren, ist es zudem wichtig, die neuen Verhaltensregeln direkt bei der Buchung von Startzeiten mit in die Bestätigung einzubinden. Aushänge im Clubhaus sowie am Abschlag gehören ebenfalls dazu. Wichtig wird auch die persönliche Kommunikation werden – vor allem dann, wenn sich Golfer nicht an die Vorgaben halten. Starter und Marshals sollten daher verstärkt eingesetzt und für die schwierige Übergangsphase besonders geschult werden.

Michael Althoff

DR. FALK BILLION

Golfmarkt Deutschland 2020

→ Jetzt downloaden: www.sommerfeld.de/golfmarktdeutschland



System und Leidenschaft.




Sommerfeld AG · Friedrichsfehn Straße 2a · D-26188 Edewecht
T (+49) 4486 - 9282-0 · E info@sommerfeld.de

VERBÄNDEÜBERGREIFEND FÜR EINE WIEDERAUFNAHME DES GOLFSPORTS

Der Weg zurück zur neuen Normalität

Der Deutsche Golf Verband (DGV) veröffentlichte am 22. April 2020 gemeinsam mit 17 Verbänden des Golfsports erstellte „Leitlinien für einen an den Anforderungen des Gesundheitsschutzes orientierten Spielbetrieb auf Golfanlagen“. Im begleitenden DGV-Bulletin Nr. 17/2020 heißt es: „Nicht zuletzt die Sportministerkonferenz nimmt bei der Wiederaufnahme des Sportbetriebs die nationalen und regionalen Sportfachverbände in den Blick. Man bittet diese, ‚sportartspezifische Vorgaben‘ für die Wiederaufnahme des Sportbetriebs zu verfassen.“ Weiter heißt es im DGV-Bulletin: „Die Regierungen in Bund und Ländern organisieren mit unserer und Ihrer Hilfe aktuell den ‚ersten Schritt‘ auf dem (langen) Weg hin zu einer häufig so genannten ‚Normalität‘. Um diesen Weg gemeinsam erfolgreich zu gehen, kommt es auf jeden Einzelnen an. Auch auf jede Golfanlage. Gerade zu Beginn der Wiederaufnahme des Spielbetriebs legen wir Ihnen ans Herz, wenn Sie organisatorische Alternativen erwägen, die restriktivere zu wählen!“

Die Leitlinien, gemeinsam vom Deutschen Golf Verband, den zwölf Landesgolfverbänden, der PGA of Germany, dem Golf Management Verband Deutschland, dem Greenkeeper Verband Deutschland und dem Bundesverband Golfanlagen erstellt, finden Sie auf dem DGV-Service-Portal sowie über die Websites der anderen, daran mitwirkenden Partner als PDF-Download – aufgrund der Wichtigkeit binden wir sie aber auch zusätzlich in dieser Corona-Schwerpunkt-Ausgabe des *golfmanager* mit ein.

Der DGV machte in seinem Bulletin deutlich, dass diese Leitlinien nur als

Hilfestellung für das „Wiederhochfahren der Golfanlagen“ zu verstehen sind, die tatsächliche Entscheidung, wann und wie in den einzelnen Bundesländern wieder Golf gespielt werden kann, obliegt den jeweiligen Landesregierungen, „ggf. sogar mit Sonderregelungen für die lokalen zuständigen (Gesundheits-)Behörden“, wie der DGV betont.

Als Anhang zu den Leitlinien wurden daneben auch „zulässige Anpassungen der Golfregeln“ veröffentlicht, die Sie ebenfalls in diesem Magazin finden.

Stefan Vogel



Das meines Erachtens hervorragende Krisen- und Kommunikationsmanagement des DGV ist als für jedermann zugänglicher Bereich „Informationen und Hilfen in der Corona-Krise“ auf dem DGV-Serviceportal einsehbar. Neben den erschienenen Bulletins finden Sie dort zahlreiche Hilfestellungen, Anträge, Musterschreiben (u.a. zur Kommunikation bei Rückforderungen von Beiträgen) u.v.m.

Der direkte Weg zum offenen Bereich „Informationen und Hilfen in der Corona-Krise“ auf dem DGV-Service-Portal.

Leitlinien für einen an den Anforderungen des Gesundheitsschutzes (COVID-19) orientierten Spielbetrieb auf Golfanlagen

Sportartspezifische Übergangs-Regeln der in der Initiative „Wir bewegen Golf“ kooperierenden Verbände und der Landesgolfverbände. Erarbeitet vom Deutschen Golf Verband in Abstimmung mit den genannten Verbänden und als PDF-Download auf dem DGV-Service-Portal zu finden.

Stand: 20. April 2020

Bund und Länder haben allgemeine Maßnahmen zur Beschränkung sozialer Kontakte formuliert. Dazu gehören unter anderem:

- I. Die Bürgerinnen und Bürger werden angehalten, die Kontakte zu anderen Menschen außerhalb der Angehörigen des eigenen Hausstands auf ein absolut nötiges Minimum zu reduzieren.
- II. In der Öffentlichkeit ist, wo immer möglich, zu anderen als den unter I. genannten Personen ein Mindestabstand von mindestens 1,5 m einzuhalten.
- III. Der Aufenthalt im öffentlichen Raum ist nur alleine, mit einer weiteren nicht im Haushalt lebenden Person oder im Kreis der Angehörigen des eigenen Hausstands gestattet.
- IV. ...
- V. Gruppen feiernder Menschen auf öffentlichen Plätzen, in Wohnungen sowie privaten Einrichtungen sind angesichts der ernststen Lage in unserem Land inakzeptabel. Verstöße gegen die Kontakt-Beschränkungen sollen von den Ordnungsbehörden und der Polizei überwacht und bei Zuwiderhandlungen sanktioniert werden.
- VI. ...

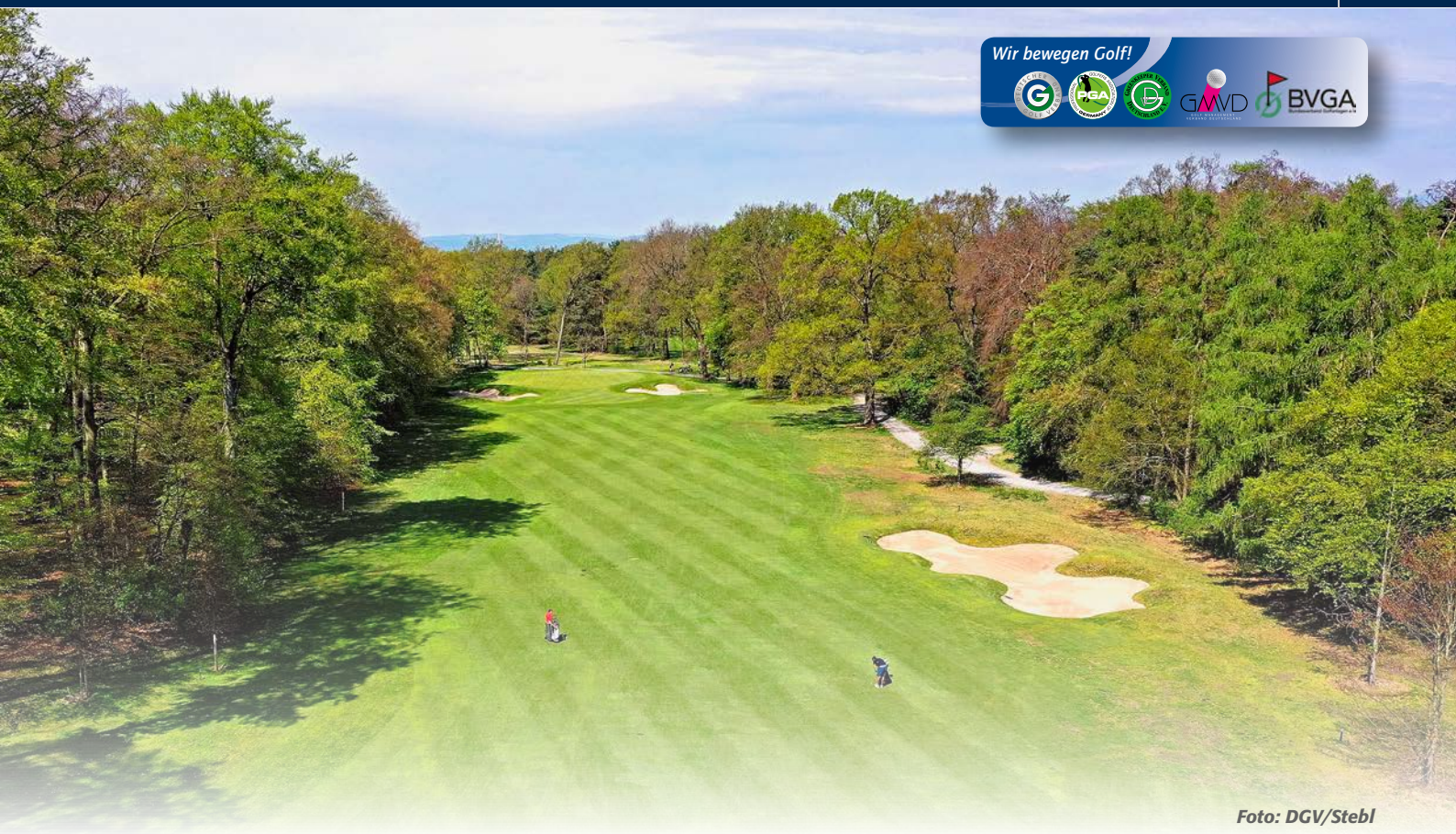


Foto: DGV/Stebi

VIII. In allen Betrieben und insbesondere solchen mit Publikumsverkehr, ist es wichtig, die Hygienevorschriften einzuhalten und wirksame Schutzmaßnahmen für Mitarbeiter und Besucher umzusetzen.

Der Deutsche Olympische Sportbund (DOSB) hat 10 Leitplanken zur Wiederaufnahme des Sportbetriebs erstellt:

1. Distanzregeln einhalten
2. Körperkontakte auf das Minimum reduzieren
3. Freiluftaktivitäten präferieren
4. Hygieneregeln einhalten
5. Umkleiden und Duschen zu Hause nutzen
6. Fahrgemeinschaften vorübergehend aussetzen
7. Veranstaltungen wie Mitgliederversammlungen und Feste unterlassen
8. Trainingsgruppen verkleinern
9. Angehörige von Risikogruppen besonders schützen
10. Risiken in allen Bereichen minimieren

Ausgehend davon haben die Golfverbände „Leitlinien für einen an den Anforderungen des Gesundheitsschutzes (COVID-19) orientierten Spielbetrieb auf Golfanlagen“ entwickelt:

1. Die gültigen Kontaktbeschränkungen werden ausnahmslos eingehalten (Abstand, jeweilige Anzahl Spieler).
2. Es wird empfohlen, die Steuerung des Zutritts zum Golfplatz zur Sportausübung über die Vergabe von Startzeiten zu organisieren (Ausschluss von Ansammlungen bei Beginn der Sportausübung und Trennung der jeweils zulässigen Spieler).
3. Die Steuerung des Zutritts zu Übungsbereichen erfolgt insbesondere unter Einschluss geeigneter Maßnahmen zur Sicherstellung von Abstand und Ausschluss der Berührung potenziell kontaminierter Flächen/Gegenstände.
4. Zur Vermeidung der Berührung potenziell kontaminierter Flächen/Gegenstände im Spielbetrieb werden auch die vom Deutschen Golf Verband veröffentlichten und gezielt im Hinblick auf den Infektionsschutz angepassten Golfregeln (bis auf Weiteres gestattete Platzregeln) angewendet.
5. Golfunterricht ist eingeschränkt entsprechend der vorgenannten Regelungen zulässig.
6. Ein Aufenthalt in geschlossenen Räumen wird auf das zum eingeschränkten Sportbetrieb unbedingt Notwendige, unter Ausschluss der Benutzung von Duschen und Gemeinschaftsumkleiden, beschränkt.
7. Dem anerkannten Standard entsprechende Hygienemaßnahmen werden beständig umgesetzt.
8. Personen, die sich auf der Golfanlage aufhalten, werden über Verhaltensregeln und dem anerkannten Standard entsprechende einzuhaltende Hygienemaßnahmen beständig informiert.
9. Bei Verstoß gegen Verhaltensregeln oder Nichtbeachtung von Hy-

gienemaßnahmen durch einzelne Personen wird die Sportausübung vom Verein bzw. Betreiber der Golfanlage untersagt.

10. Es ist Aufgabe des Vereins bzw. Betreibers der Golfanlage, die Einhaltung der genannten Regelungen jederzeit sicherzustellen.

Die nachfolgenden Bestimmungen sind nach bestem Wissen erstellt. Eine Haftung bzw. Gewähr im Rechtssinne kann nicht übernommen werden. Es ist stets zu beachten, dass durch die zuständigen Behörden beziehungsweise Stellen, weitergehende oder abweichende Regelungen zum Infektionsschutz getroffen werden können. Prüfen Sie dies bitte regelmäßig.

Folgende Leitlinien dienen der Orientierung der Verantwortlichen sowie Spielerinnen und Spieler auf Golfanlagen:

Allgemeiner Hinweis

Informieren Sie möglichst frühzeitig alle Ihre Golferinnen und Golfer über die Regelungen, die auf Ihrer Golfanlage gelten.

- Weisen Sie Ihre Golferinnen und Golfer bereits im Vorfeld darauf hin, dass es nicht sinnvoll ist, Ihre Golfanlage aufzusuchen, wenn nicht sichergestellt ist, dass sie entweder dem Spiel auf dem Platz nachgehen oder die Übungsanlagen nutzen können. *Empfehlung: Nutzen Sie alle Wege der Kommunikation, informieren Sie ihre Mitglieder über Ihre Homepage und per Email.*
- Golferinnen und Golfer sollten frühzeitig und blickfangartig auf besondere Verhaltensregeln und Hygienemaßnahmen hingewiesen werden. *Empfehlung: Fertigen Sie ein Schild/Aushang mit entsprechendem Hinweis an. Möglicher Aushang: „Liebe Golferinnen und Golfer, bei Betreten unserer Golfanlage gelten besondere Verhaltensregeln und Hygienemaßnahmen zum Infektionsschutz.*

Bitte informieren Sie sich und halten Sie diese ein.“

- Unabhängig von nachfolgenden Empfehlungen im Einzelfall hat sich ein klar erkennbares Absperren von Bereichen oder Zonen bewährt. *Empfehlung: Nutzen Sie dafür beispielsweise rotweißes Absperrband.*

Anfahrt/Parkplatz

- Fahrgemeinschaften mit Personen außerhalb des eigenen Hausstandes sollen vermieden werden. Achten Sie darauf, dass auch auf dem Parkplatz ausreichend Raum für jedes Fahrzeug gegeben ist, um den Mindestabstand zwischen Personen einhalten zu können. *Empfehlung: Parken beispielsweise nur auf jedem zweiten Parkplatz erlauben, gegebenenfalls Einfahrt kontrollieren und maximale Anzahl der Fahrzeuge festlegen.*

Empfang und Golf-Shop etc.

- Sorgen Sie dafür, dass in allen geschlossenen Räumen der Mindestabstand eingehalten wird. Die Nutzung von Mund- und Nasen-Masken wird zudem empfohlen. *Empfehlung: Markierung auf dem Boden, bzw. Zutrittsbeschränkungen, Plexiglasscheiben als Schutz vor Tröpfcheninfektion, Mund- und Nasen-Masken bereitstellen.*
- Ermöglichen Sie kontaktlose Zahlung. *Empfehlung: Ermöglichen Sie Abbuchung, Überweisung, Rechnung, Kartenzahlung etc.*
- Die Öffnung von Golf-Shops folgt den jeweils gültigen Regelungen für Einzelhandelsgeschäfte, gegebenenfalls landesspezifisch abweichend. *Empfehlung: Informieren Sie sich regelmäßig über die jeweils aktuell gültigen landesspezifischen Regelungen.*

Sanitäreinrichtungen und Umkleiden

- Es ist darauf zu achten, dass Sanitäreinrichtungen mit Blick auf die besonderen Hygienevorschriften regelmäßig gereinigt und desinfiziert werden, sofern Sie diese für

die Benutzung öffnen. *Empfehlung: Desinfektionsmittel an Waschbecken und in den Toiletten sowie Einweghandtücher bereitstellen.*

- Eine Nutzung der Umkleiden und Duschen ist vorerst nicht gestattet.

Caddiehalle

- Auch in Caddiehallen gelten die vorgeschriebenen Abstandsregeln und Hygienemaßnahmen. Aufgrund der räumlichen Situation bieten sich zwei Möglichkeiten an:
- Schließung der Caddiehalle *Empfehlung: Informieren Sie Ihre Mitglieder darüber und geben Sie ihnen die Möglichkeit, beim ersten Besuch geordnet das Golfequipment aus der Caddiehalle zu holen.*
- Sollten Sie die Caddiehalle nicht sperren, ist darauf zu achten, dass die Spieler ihre Golfbags mit vereinzelter Zutritt unterstellen. *Empfehlung: Um Ansammlungen in der Caddiehalle zu verhindern, kann es notwendig sein, Zutrittsbeschränkungen zu erlassen, und wenn möglich Ein- und Ausgang voneinander zu trennen. Möglicher Aushang: „Liebe Golferinnen und Golfer, bitte achten Sie darauf, dass in der Caddiehalle nur wenig Raum ist, um den Mindestabstand einzuhalten. Daher gilt, dass der Aufenthalt nur XX Personen gleichzeitig gestattet ist. Wenn es Ihnen möglich ist, bitten wir Sie, Ihre Golftaschen mit nach Hause zu nehmen. Vielen Dank für Ihr Verständnis.“*

Übungsanlagen

- Grundsätzlich werden nur die eigenen Schläger genutzt und berührt.
- Rangebälle dürfen grundsätzlich von den Spielern nicht eingesammelt werden. Dies gilt für alle Übungsbereiche.
- Am Ballautomat gilt sicherzustellen, dass die Abstände eingehalten werden können und die Möglichkeit der Desinfektion gegeben ist. *Empfehlung: Markierungen mit mindestens 1,5 Meter Abstand anbringen.*

- Wenn Sie den Ballautomat außer Betrieb nehmen, gilt es, andere Möglichkeiten zur Verfügung zu stellen. *Empfehlung: Rangebälle bereits in Eimern bereitstellen oder Bälle in einer Schütte zur Verfügung stellen etc.*
- Auch auf den Übungsanlagen ist besonders auf die Abstandsregelungen zu achten. *Empfehlung: Legen Sie eine maximale Anzahl parallel Übender für die unterschiedlichen Bereiche fest. Beachten Sie dabei restriktiv die Abstandsregeln.*

Für die einzelnen Übungsbereiche empfehlen sich folgende Regelungen:

1. Driving-Range

Empfehlung: Bei freien Abschlagsflächen: Die Abschlüsse in einem Abstand von mindestens 3 Meter (1,5 Meter nach links und rechts) auseinanderziehen und mit Hilfe von Balken oder Markierung am Boden kenntlich machen. Empfehlung: Bei Abschlagshütten: In jedem Abschlagsbereich nur eine Person. Beim Zu- bzw. Abgang zum Abschlagsbereich ist sicherzustellen, dass der notwendige Abstand eingehalten wird. Wenn möglich Ein- und Ausgang voneinander trennen. Hängen Sie eine Verhaltensrichtlinie für die Abschlagshütte aus.

Möglicher Aushang: „Liebe Golferinnen und Golfer, bitte achten Sie darauf, dass in den Abschlagshütten auf dem Weg zu ihrem Abschlagsplatz der Mindestabstand eingehalten wird. Lassen Sie andere Personen die Abschlagshütte erst verlassen, bevor Sie sie betreten. Vielen Dank für Ihr Verständnis.“

2. Chipping-Grün

Empfehlung: Statt Löcher Zielkreise verschiedener Größe aufmalen, als „Fahne“ kann ein Stab in den Boden gesteckt werden, der nicht bewegt wird.

3. Putting-Grün:

Die Anzahl der Ziele minimieren. Auf einem Grün sollten nur so viele Personen üben dürfen, dass der Mindest-

abstand gewährleistet werden kann. *Empfehlung: 450 qm Grün maximal 6 Fahnen = 75 qm je Fahne = 5 Meter Radius um eine Fahne. Eventuell Puttzonen einrichten für lange und für kurze Putts, in jeder der Zonen darf nur eine Person sein.*

Auf dem Putting-Grün dürfen nur die eigenen Bälle genutzt werden.

Die Lochfahnen auf dem Putting-Grün sollten entfernt werden.

4. Chipping-/Pitching-/Bunker-Grüns

Empfehlung: Stecken Sie mit Balken/Farbe, die Bereiche ab, die besetzt werden dürfen, ähnlich wie auf der Range.

Auf Chipping-/Pitching-/Bunker-Grüns dürfen nur die eigenen Bälle aufgesammelt werden, sofern deren Nutzung erlaubt wird.

Golfunterricht ist unter Beachtung der in diesen Leitlinien enthaltenen Bestimmungen auf den Übungsanlagen und dem Golfplatz zulässig. Hervorgehoben wird: Schüler und Pro verwenden nur eigenes Equipment, etwaige Unterrichtsmittel werden nach Gebrauch desinfiziert, Begegnungen aufeinanderfolgender Schüler werden ausgeschlossen. Unterricht für mehrere Personen zur selben Zeit ist bei strikter Trennung der Übenden (vergleichbar mit einem Einzelunterricht) zulässig (dies schließt herkömmliches, gemeinsames Gruppentraining aus, ermöglicht aber den parallelen, mit dem notwendigen Abstand einzelner Übender zueinander, betriebenen Golfunterricht).

Auf der Golfrunde

Vorbereitende Maßnahmen

- Speziell vor dem 1. Abschlag gilt sicherzustellen, dass wartende Gruppen ausreichend Abstand zueinander einhalten können. *Empfehlung: Kennzeichnung von Wartebereichen, Vergabe von Startzeiten. Prüfen Sie gewissenhaft und mit besonderem Augenmerk, ob Ihre üblichen Startzeiten den gegebenen Situationen gerecht werden.*

- Durch sinnvolle Startintervalle kann vermieden werden, dass sich Spielergruppen auf dem Platz zu

nahe kommen (Stau-Effekt). *Empfehlung: Geeignete Startintervalle oder klare Richtlinien an die Spieler, sofern keine festen Intervalle gewünscht sind, wie z.B. „Erst wenn das Grün frei ist, ...“. Bestenfalls nutzen Sie einen Starter am 1. Abschlag.*

- Die Nutzung von Golfcarts ist aufgrund der Abstandsregelung nur für eine Person gestattet. Ausnahmen gelten für Personen des gleichen Hausstands.

- Es ist sicher zu stellen, dass die Golfcarts vor der Nutzung an allen notwendigen Stellen desinfiziert werden (Lenkrad, Umschalthebel vorwärts/rückwärts, Riemen zur Befestigung der Taschen, Schlüssel) *Empfehlung: Stellen Sie Ihren Golferinnen und Golfern die desinfizierten Carts startbereit außerhalb der Carthalle zur Verfügung, um das Betreten der Carthalle zu vermeiden. Nehmen Sie die Carts nach der Golfrunde in Empfang und desinfizieren diese vor der nächsten Nutzung.*

- Verleihtrolleys müssen vor der Nutzung desinfiziert werden. *Empfehlung: Überdenken Sie, ob Sie Verleihtrolleys zur Verfügung stellen wollen.*

- Ein besonderes Augenmerk sollte auf die Ballwascher, Waschplätze für Schläger und Trolleys, sowie die Reinigungsplätze für Golfschuhe (ob statisch oder per Luftdruck) gelegt werden. *Empfehlung: Es empfiehlt sich, diese Anlagen außer Betrieb zu setzen, wenn ein jederzeit hygienischer Betrieb nicht gewährleistet werden kann.*

- Auch Mülleimern gilt sicher besonderes Augenmerk bezüglich der Hygienerichtlinien. *Empfehlung: Mülleimer mit Deckel sollten außer Betrieb gesetzt oder die Deckel entfernt werden.*

Verhalten auf dem Platz

- Auf Händeschütteln und Umarmungen muss zu jeder Zeit verzichtet werden. *Empfehlung: Hängen*

Sie die üblichen Hygieneregeln gut sichtbar aus.

- Auch auf der Golfrunde gilt es für alle Personen, in jeder Situation den Mindestabstand von 1,5 Metern einzuhalten, z.B. beim gemeinsamen Gang zum nächsten Schlag, bei der Ballsuche, bei einem eventuellen Durchspielen, auf dem Grün oder auch beim Warten, wenn der nächste Abschlag noch nicht frei ist etc. *Empfehlung: Bringen Sie die Abstandsregeln auch auf dem Platz in regelmäßigen Abständen den Spielerinnen und Spielern in Erinnerung, bspw. durch Hinweisschilder.*
- Es dürfen nur die eigenen Golfbälle gespielt werden. *Empfehlung: Andere gefundene oder Bälle von Mitspielerinnen und Mitspielern sind nicht aufzunehmen. Gleiches gilt für Tees, Bleistifte etc.*

Golfregeln

- Zur Vermeidung einer Ansteckung über kontaminierte Gegenstände im Spiel können die Golfregeln für die Dauer der Corona-Krise angepasst werden. R&A und USGA haben dazu Regelungen formuliert. Diese umfassen die Vermeidung der Berührung von Flaggenstöcken, Harken sowie Scorekarten der Mitspieler. Sie sind in einem Anhang aufgelistet, der auch Empfehlungen des DGV zur Anwendung im Spielbetrieb in Deutschland enthält. *Empfehlung: Nutzen Sie diese Intermittenzmöglichkeit, um die Sicherheit Ihrer Spielerinnen und Spieler zu gewährleisten.*
- Darüber hinaus bieten Ihnen die Golfregeln schon bisher Möglichkeiten, die Sie vor dem Hintergrund der Hygiene- und Abstandsregelungen, anwenden können. *Empfehlung: Deklarieren Sie Ihre beweglichen Hemmnisse (Bsp. Papierkörbe und Platzkennzeichnungsposten) zu unbeweglichen Hemmnissen. Dies vermeidet das Berühren potenziell kontaminierter Flächen. Nutzen Sie die Sonderplatzregel zu „Aus“ (Musterplatzregel E-5, S.477, Offizielles Handbuch*

zu den Golfregeln; mit zwei Strafschlägen auf dem Fairway dropen), um etwaiges Zurückgehen zum ursprünglichen Ort des geschlagenen Balls zu vermeiden und somit eine mögliche Ansammlung zu umgehen.

- Um das Herausnehmen des Balles aus dem Loch zu erleichtern, toleriert der DGV, dass das Loch bis zur Oberkante des Plastiklocheinsatzes aufgefüllt werden kann. Kommt ein Ball darauf zur Ruhe, gilt er als eingelocht. Diese Tolerierung führt dazu, dass Ergebnisse ungeachtet des Regelverstößes vorgabenwirksam sein können. *Empfehlung: Nutzen Sie ggf. Schaumstoffeinsätze oder ähnliches.*

Nach der Golfrunde

- Wenn die Ergebnisse an die Spielleitung zu übermitteln sind (bspw. bei EDS-Runden), ist darauf zu achten, dass dies kontaktlos (oder in gefordertem Abstand) geschieht. *Empfehlung: Nutzen Sie die Möglichkeiten der QeSC oder der Übermittlung der Scorekarte als Fotodatei. Alternativ können die Spieler ihr Ergebnis aus ausreichender Entfernung auch diktieren. Hierzu müssten aber alle Spieler der Gruppe in gefordertem Abstand zugegen sein.*
- Nach der Golfrunde gilt es, die Golfanlage zügig zu verlassen.

Gastronomie

- Die Öffnung der Gastronomie folgt den jeweils gültigen Regelungen für gastronomische Betriebe, gegebenenfalls landesspezifisch abweichend. *Empfehlung: Informieren Sie sich regelmäßig über die jeweils aktuell gültigen landesspezifischen Regelungen.*
- Für den Fall, dass die Gastronomie geöffnet hat, müssen die vom Gastronomen vorgegebenen Hygienebestimmungen und Abstandsregeln zu jeder Zeit befolgt werden.
- Half-Way-Haus: Beachten Sie auch hier die (landesspezifisch) geltenden Regelungen zu Gast-

stätten; insbesondere zum Außer-Haus-Verkauf.

Clubturniere/EDS/Vorgabenwirksamkeit

- Turniere, soweit Präsenz-Siegerehrungen oder ein sonstiger sozialer Kontaktrahmen damit einhergehen, sollen vorerst nicht durchgeführt werden.
- Ansonsten besteht die Möglichkeit, auch im z.Zt. eingeschränkten Spielbetrieb „organisiert“ vorgabenwirksam zu spielen (beispielsweise bloße Zusammenfassung der gespielten einzelnen Runden eines „Damen-Nachmittags“ in einer gemeinsamen Wertung).
- Die Wertung von privaten Runden als EDS-Runden ist darüber hinaus natürlich möglich. *Empfehlung: Bieten Sie Ihren Golfern die Möglichkeit, EDS-Runden zu spielen. Außerdem besteht auch die Möglichkeit, Einzelergebnisse in Wertungsgruppen zusammenzuführen. Hinweis: Auch für die Spieler der Vorgabenklasse 1 werden solche Ergebnisse durch den DGV als vorgabenwirksam anerkannt. Dies muss jedoch als manueller Eintrag in die Stammbblätter erfolgen.*

Anhang

Zulässige Abänderungen der Golfregeln (Anm. d. Red.: Siehe separaten Kasten)

© Deutscher Golf Verband

GREENKEEPER ONLINE

Gehen Sie mit uns online!

 gm-gk-online.de

GOLFMANAGER ONLINE

Zulässige Abänderungen der Golfregeln ...

... während der Corona-Pandemie (anknüpfend an Festlegung des R&A), übersetzt und veröffentlicht durch den Deutschen Golf Verband (gilt bis auf Widerruf)

Ergebnisse im Zählspiel notieren (Regel 3.3b)

Unter Berücksichtigung von Bedenken beim Umgang mit und dem Austauschen von Scorekarten (sei es in Papierform oder elektronisch, wie von den Regeln zugelassen), darf eine Spielleitung vorübergehend festlegen, dass Ergebnisse auf eine Art und Weise erfasst werden, die nicht genau der Regel 3.3b entspricht, bzw. nicht mit den normalen Verfahren aus Regel 3.3b übereinstimmen.

Zum Beispiel:

- Spieler dürfen ihre eigenen Ergebnisse auf der Scorekarte erfassen (es ist nicht erforderlich, dass der Zähler dies tut).
- Es ist nicht erforderlich, dass der Zähler die Lochergebnisse des Spielers physisch bestätigt, aber es sollte zumindest eine mündliche Bestätigung erfolgen.
- Es ist nicht erforderlich, eine Scorekarte physisch bei der Spielleitung einzureichen, vorausgesetzt, die Spielleitung kann die Ergebnisse in anderer Form annehmen. *Es wird empfohlen, die Ergebnisse mit der Qualifizierten elektronischen Scorekarte (QeSC) über das Mobiltelefon zu erfassen. Ist das nicht möglich, kann ein Foto der Scorekarte mit dem Mobiltelefon als Email oder WhatsApp an das Sekretariat gesendet werden, was jedoch gegenüber der elektronischen Scorekarte erheblichen Mehraufwand auslöst. Möglich ist auch eine mündliche Mitteilung.*

Flaggenstöcke

Spielleitungen dürfen vorübergehend folgende Verfahren in Kraft setzen:

- Es darf von den Spielern verlangt werden, den Flaggenstock dauerhaft im Loch zu belassen. Es bleibt der Spielleitung freigestellt, ob sie diese Regelung als eine Verhaltensrichtlinie oder als eine Platzregel erstellt und ob sie die Strafe für Verstoß gegen die Verhaltensrichtlinien oder für Verstoß gegen die Platzregel vorsieht. *Der DGV empfiehlt bei Bedarf*

dazu folgende Platzregel: „Der Flaggenstock darf beim Spielen eines Lochs nicht aus dem Loch entfernt werden. Strafe bei Verstoß: Grundstrafe.“

- Keine Flaggenstöcke in die Löcher setzen (Alle Flaggenstöcke entfernen). Hierzu ist keine Platzregel erforderlich, jedoch wird empfohlen, den Spielern die Lochpositionen bekannt zu geben.

Loch

Es werden keine Änderungen an der Definition „Loch“ vorgenommen. *Um das Herausnehmen des Balles aus dem Loch zu erleichtern, toleriert der DGV jedoch, dass das Loch bis zur Oberkante des Plastiklocheinsatzes aufgefüllt werden kann. Kommt ein Ball darauf zur Ruhe, gilt er als eingelocht. Diese Tolerierung führt dazu, dass Ergebnisse ungeachtet des Regelverstößes vorgabenwirksam sein können.*

Bunker

Falls die Harken vom Platz entfernt wurden oder falls die Spielleitung festgelegt hat, dass die Harken nicht benutzt werden dürfen, versteht sich, dass die Bunker nicht so gut eingeebnet werden können, wie unter der Verwendung von Harken. Es wird jedoch empfohlen, dass die Golfregeln in diesem Zusammenhang nicht abgeändert werden und dass Spieler aufgefordert werden, die Bunker mit Ihren Füßen oder einem Schläger einzuebnet.

Falls die Spielleitung aufgrund nicht vorhandener Harken eine Platzregel zu Bunkern erlassen möchte, erkennt der DGV folgende Platzregel an: *„Liegt ein Ball in einem Bunker, aus dem die Spielleitung zum Infektionsschutz die Harken entfernt hat, und ist die Lage des Balls durch unzureichendes Einebnen des Sands durch andere Spieler beeinträchtigt, darf der Ball entsprechend Regel 16.1c (Erleichterung von ungewöhnlichen Platzverhältnissen im Bunker) straflos fallen gelassen werden. Erleichterung wird nicht gewährt, wenn nur die Standposition des Spielers betroffen ist.“*

DGV, April 2020

WIRTSCHAFTLICHES ÜBERLEBEN ALS GEBOT DER STUNDE

Kostenmanagement und Liquiditätssicherung in Krisenzeiten

Üblicherweise ist der Blick auf Golfanlagen aus betriebswirtschaftlicher Sicht primär auf Erlöse und Kosten beziehungsweise Erträge und Aufwendungen gerichtet. Schließlich möchte man als Wirtschaftsbetrieb – unabhängig von der Rechtsform – das Jahr zumindest mit einem ausgeglichenen Ergebnis abschließen. Doch in Krisenzeiten ist bekanntlich vieles anders – und auch in der wirtschaftlichen Führung einer Golfanlage führt die Corona-Krise dazu, dass anstelle von Erlösen und Kosten verstärkt die Liquidität in den Vordergrund rückt. Anders als bei der traditionellen Gewinn- und Verlustbetrachtung geht es bei der Liquidität um Zahlungsströme, genauer um Einzahlungen und Auszahlungen, die in zwei Positionen zusammenfließen: Kasse und Bank. Denn Krisenmanagement aus betriebswirtschaftlicher Sicht bedeutet in erster Linie, das Überleben eines Betriebs zu sichern. Anders ausgedrückt: Vorrangig gilt es, eine Zahlungsunfähigkeit – also die Insolvenz – zu vermeiden. Das ist nicht nur für Betreibergesellschaften wichtig, sondern letztlich auch für Vereine. Denn bevor man mögliche staatliche oder sonstige Hilfen in Anspruch nimmt, ist eine Bestandsaufnahme unerlässlich.

Zentrale Fragestellung: Einzahlungszeitpunkt

Bei den Einzahlungen geht es nicht nur um die Höhe bestimmter Beträge, sondern auch um die konkreten Einzahlungszeitpunkte. Hier wirkt sich aus, welches Mitgliedschaftsmodell ein Club bietet und wie stark er von Gastspielern abhängig ist. Die ausgefallene Ostersaison hat vor allem bei Anlagen, die sich stark an Gastspieler wenden, zu teils erheblichen Ausfällen geführt. Die Problematik: Diese Einzahlungen kommen meist auch nicht zu einem späteren Zeitpunkt, sondern sind verloren, da mit ur-



sprünglich geplanten Reisen verbunden. Deutlich besser sieht es hier für Clubs aus, die primär auf Mitglieder setzen. Für diese ist jedoch eine Differenzierung wichtig, wann die Beiträge zu zahlen sind. Das traditionelle Modell sieht vor, dass Mitgliedsbeiträge für jeweils ein Jahr zu Jahresbeginn zu zahlen sind. Diese Anlagen sind nun in klarem Vorteil, da ihnen bereits die gesamten Einzahlungen aus Mitgliedsbeiträgen zur Verfügung stehen – Ausfälle sind hier somit erst einmal nicht zu erwarten. Anders sieht es aus, wenn die Beiträge unterjährig, beispielsweise monatlich, zu zahlen sind. Hier stehen die entsprechenden Einzahlungen noch aus – und es ist zumindest zu befürchten, dass einige Golfer die Zahlungen nicht leisten werden mit dem Hinweis, dass die Anlage

nicht zur Verfügung stehe – Krisen sind eben auch immer ein Charakter- und Loyalitätstest. Ob und in welcher Höhe solche Minderungsansprüche gerechtfertigt sind, hängt von vielen Faktoren ab: der Rechtsform des Clubs oder Betreibers, der Satzung sowie dem Vertrag mit einem Betreiber und vielem mehr. Der Deutsche Golf Verband (DGV) hat in seinen Corona-Bulletins hierzu wertvolle Informationen bereitgestellt – letztlich ist eine Einzelfallprüfung pro Golfanlage unverzichtbar. Um die Liquidität zu sichern, werden derzeit in vielen Clubs Gutscheine angeboten: für Greenfees, für die Gastronomie, für die Golflehrer oder auch den Pro-Shop. Dies zeigt deutlich den Unterschied zwischen Liquidität und betriebswirtschaftlichem Erfolg: Gutscheine in der aktuellen

Situation sind reine Liquiditäts-Sicherung. Man sollte sich jedoch bewusst sein, dass der Zeitpunkt kommen wird, an dem Mitglieder und Kunden diese Gutscheine einlösen möchten. Auf diese Situation sollten Clubs daher ebenso vorbereitet sein und sich die Frage stellen, ob durch die Gutscheine möglicherweise künftige Liquidität ausbleibt, weil der entsprechende Bereich an seine Kapazitätsgrenze gelangt. Ein paar Beispiele: Greenfee-Spieler, die nun einen Gutschein erwerben, zahlen zum Zeitpunkt der Runde nicht nochmals in die Kasse des Clubs ein. Und wenn der Club gar, beispielsweise durch seine Mitglieder, voll ausgelastet ist (man sollte hier auch bedenken, dass im weiteren Jahresverlauf die möglichen Spielzeiten pro Tag durch den natürlichen Tageslichtverlauf kürzer werden), kann ein Gutschein eventuell gar nicht eingelöst werden und ist möglicherweise wieder zu erstatten. Auch für den Golflehrer gilt: Wer heute einen Gutschein kauft, zahlt für die später zu leistende Trainerstunde nicht doppelt. Und auch in der Gastronomie führt der Gutschein erst einmal zu einer Verlagerung der Einzahlun-

gen. Alle Bereiche eines Clubs sollten daher bei der Ausgabe von Gutscheinen stets die Frage berücksichtigen, ob die künftigen Kapazitäten überhaupt noch ausreichen, die vorab bezahlten Leistungen tatsächlich zu erbringen. Und ein weiterer Punkt: Letztlich sind Gutscheine nichts anderes als unbesicherte Kundenkredite. Hat eine Anlage bestimmte Bereiche des Betriebs ausgelagert, sollte man daher auch die Frage klären, ob und in welchem Umfang ein Club möglicherweise für Gutscheine einstehen muss, die von externen Partnern ausgegeben wurden. Gutscheine sind somit keine Spende, sondern lediglich vorgezogene Einzahlungen auf künftige Erlöse. Allerdings: Bei Vereinen kann man durchaus prüfen, ob eine Stützung durch Spenden der Mitglieder oder eine satzungskonforme Nachschusspflicht erfolgen kann und soll.

Liquiditätssicherung vor Gewinnoptimierung

Meist noch wichtiger ist bei der Liquiditätssicherung die Reduktion der Mittelabflüsse. Dazu ist es erforder-



Michael Althoff
Geschäftsführender Gesellschafter
MC Management Consulting GmbH

Ein Autorenporträt und Kontaktdaten
finden Sie unter
gm-gm.de/gm-autoren

lich, Kosten und Auszahlungen genau voneinander abzugrenzen. Denn nicht jede Kostenposition wirkt sich auch auf die Liquidität aus. Daher ist zu unterscheiden zwischen:

- Kosten, sofort auszahlungswirksam, zum Beispiel Nettolöhne, Monatsmieten, Pachten

Kostenart	Mögliche Maßnahmen	Auswirkungen Kosten	Auswirkungen Liquidität
Personalkosten (Mitarbeiter)	• Kurzarbeit • Gehaltsverzicht • Stundung LSt/KiSt und SV	• Reduktion • Reduktion • unverändert	• Bedarf sinkt • Bedarf sinkt • Verschiebung
Raumkosten sowie Anlagen-Pacht	• Nachverhandlung • Stundung inklusive Nebenkosten	• Reduktion • unverändert	• Bedarf sinkt • Verschiebung
IT-Kosten	• Kostenerlass/-reduktion • Geräte/Services kündigen • Geräte verkaufen	• Reduktion • Reduktion • a.o. Ertrag/ Aufwand	• Bedarf sinkt • Bedarf sinkt • Mittelzufluss
Marketing	• geplante Kampagnen absagen • Umschichtung • Fremdleistung durch Eigenleistung ersetzen, wo möglich (z.B. Content für Website)	• Reduktion • Keine Reduktion • Keine Reduktion	• Bedarf sinkt • Bedarf bleibt • Bedarf sinkt
Sonstiges	• Investitionen verschieben • Forderungen abtreten (Factoring) • Zahlungsziele ausnutzen	• Reduktion, keine Abschreibungen • steigen durch Gebühren • unverändert	• Verschiebung • Mittelzufluss durch schnelleren Ausgleich • Verschiebung

Tabelle 1: Kostensenkungsmaßnahmen und ihre Auswirkungen (LSt = Lohnsteuer, KiSt = Kirchensteuer, SV = Sozialversicherung)

- Kosten, später auszahlungswirksam, zum Beispiel Sozialabgaben und Steuern
- Kosten, Auszahlung bereits erfolgt, zum Beispiel Abschreibungen auf früher getätigte Investitionen oder Mietvorauszahlungen
- Auszahlungen ohne Kosten, beispielsweise Tilgungen für Darlehen, Bezahlung ausstehender Rechnungen und Steuer-Vorauszahlungen

Ein Liquiditätsstatus erfordert daher eine komplett andere Betrachtung als eine Wirtschaftlichkeitsrechnung – und in Krisenzeiten hat die Liquiditätssicherung Vorrang vor der Gewinnoptimierung. Daher gilt aktuell mehr denn je der alte Grundsatz: Einzahlungen beschleunigen, Auszahlungen verlangsamen. Und gerade bei Kostensenkungsmaßnahmen ist zusätzlich zu beachten, wie sich diese auf die Liquidität einer Golfanlage auswirken. Einige Beispiele nach Kostenarten sind in Tabelle 1 zusammengestellt.

Ebenso sollte auch die konkrete Abwicklung von Zahlungen betrachtet werden. Im normalen Betrieb geht die Tendenz immer mehr in Richtung bargeldlos – doch gerade in Krisenzeiten stellen Barzahlungen erstaunlicherweise die schnellsten und sichersten Zahlungen dar, sieht man von dem Aufwand einer Kassenführung und -kontrolle einmal ab. Unter Liquiditäts-Aspekten sind die verschiedenen Zahlungsarten in Tabelle 2 aufgelistet.

Betrachtung der Zahlungsarten

Die Übersicht in Tabelle 2 verdeutlicht, dass bei manchen Zahlungsarten Kunden die Möglichkeit haben, bereits ausgeführte Zahlungen zu widerrufen – ob der Widerruf gerechtfertigt ist, muss separat geprüft werden. Die Durchsetzung des Zahlungsanspruchs des Clubs kann jedoch unter Umständen nur über den Klageweg mit entsprechendem Zeitverzug erfolgen.

Zahlungsart	Bewertung unter Liquiditäts-Aspekten
Bar	Sofortige Verfügungsgewalt über Geld
Rechnung	Zahlung mit Zeitverzug, Zahltermin hängt vom Kunden ab
SEPA-Basismandat	Zahltermin durch Golfanlage definiert, kleiner Zeitverzug bis Geldeingang, Risiko der Rückbelastung durch Kunden
Kreditkarte	Zeitverzug bis Geldeingang, Auszahlung abhängig von Acquirer, Zusatzkosten und leicht geringere Liquidität durch Kreditkarten-Disagio; Risiko Charge Back
Maestro-Card (POS-Terminal)	Zeitverzug bis Geldeingang, evtl. Zusatzkosten für Einlösung und Risiko der Rückbelastung (wenn nicht mit PIN)

Tabelle 2: Zahlungsarten unter Liquiditäts-Aspekten

+	Mittelzufluss aus Spielbetrieb (z.B. laufende Beiträge, Greenfee-Gutscheine)
+	Mittelzufluss aus sonstigen, selbst betriebenen Bereichen (z.B. Außer-Haus-Verkauf Gastronomie)
+	Mittelzuflüsse aus Pacht (z.B. Gastronomie, Pro-Shop)
+	sonstige operative Mittelzuflüsse
=	Mittelzufluss gesamt
./.	Mittelabflüsse laufender Betrieb (Pacht, Personal, Sachkosten)
./.	Mittelabflüsse an externe Dienstleister (externes Greenkeeping, Steuerberatung etc.)
./.	sonstige operative Mittelabflüsse (z.B. Greenfee- und Beitragsrückzahlungen)
=	operativer Finanzüberschuss/-bedarf
+	sonstige Mittelzuflüsse (z.B. Verkauf von Anlage- und Umlaufvermögen, Steuererstattungen)
+	Zuflüsse aus Finanzierungen (z.B. Darlehensauszahlungen)
./.	sonstige Mittelabflüsse (z.B. nicht aufschiebbare Investitionen)
./.	Tilgungen bestehender Darlehen
+./.	Sondereinflüsse (z.B. erhaltene Spenden, Steuererstattungen/-vorauszahlungen)
=	Finanzüberschuss/-bedarf gesamt
./.	Kassenbestand
./.	Bankbestand
./.	nicht in Anspruch genommene Kreditlinien
+	mögliche Mittelzuführung von Gesellschaftern/Mitgliedern (z.B. Gesellschafterdarlehen, Zahlungen aus Nachschuss-Pflicht)
=	Finanz-Über- bzw. -Unterdeckung

Die Erstellung eines Liquiditätsplans ist aktuell die vordringlichste Aufgabe im Clubmanagement – denn nur mit ausreichender Liquidität kann das Überleben gesichert sein. Am besten erstellt man einen Liquiditätsplan derzeit immer für die kommenden vier bis acht Wochen wöchentlich, danach

sollte eine Monatsplanung ausreichen. Planungszeitraum sollte mindestens bis Jahresende sein. Teil der Liquiditätsplanung ist die Ermittlung eines möglichen Finanzbedarfs. Zur Berechnung geht man am besten pro Planungsperiode wie in nebenstehendem Kasten vor.

Hilfen zur Liquiditätssicherung

Stellt eine Anlage fest, dass sie ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen kann, bleiben verschiedene Möglichkeiten, den Liquiditätsengpass zu überwinden. Auch wenn die Bundesregierung mehrfach angekündigt hat, finanzielle Hilfe zur Unterstützung der Wirtschaft zu leisten: Die Tücke liegt oftmals im Detail, nicht zuletzt aufgrund des föderalen Systems, infolge dessen die konkrete Umsetzung und Abwicklung der Hilfen von den jeweiligen Bundesländern geregelt wird. Welche Hilfen überhaupt in Frage kommen und wie schnell diese zur Verfügung stehen, hängt daher einerseits vom Sitz der Golfanlage ab, aber auch von zahlreichen weiteren Fragen wie beispielsweise der Rechtsform. Insbesondere ist zu prüfen, ob es auch für Sportvereine eine Förderungs- und Unterstützungsmöglichkeit gibt: Einige Bundesländer engagieren sich hier offensichtlich mehr als andere. Wichtig ist es jedoch, die Auswirkungen auf die Liquidität und künftige Wirtschaftlichkeit einer Golfanlage zu beachten. Am vorteilhaftesten sind

Zuschüsse: Ob und in welcher Höhe diese für Golfanlagen in Frage kommen, hängt von den jeweiligen Ausgestaltungen ab. Zuschüsse bedeuten eine sofort wirksame Liquiditätszufuhr und stellen keine Erlöse dar, die später zu einer Besteuerung führen können. Erste Erfahrungen haben allerdings gezeigt, dass beispielsweise die Soforthilfen für Soloselbstständige und Kleinunternehmer je nach Bundesland mal sehr schnell, mal eher langsam ausgezahlt wurden. **Man sollte jedoch bei Zuschüssen unbedingt die jeweiligen Auflagen zur Mittelverwendung beachten, sonst müssen die Zuschüsse möglicherweise bei nicht konformer Verwendung später wieder zurückgezahlt werden.** **Stundungen** sind ein einfaches Mittel zur Verbesserung der Liquidität: Hier werden Zahlungen aufgeschoben, der Mittelbedarf entsteht daher erst später. Ein Beispiel hierfür sind Mietzahlungen, aber auch Sozialabgaben für Mitarbeiter und Steuerzahlungen. Wichtig bei Stundungen ist ein aktives Zugehen

auf Gläubiger. Ob diese einer Stundung explizit zustimmen müssen oder ob ein Stundungsanspruch des Schuldners wie derzeit bei Mieten gilt, hängt erneut von der jeweiligen Rechtssituation ab. **Kredite** sind schließlich die dritte Komponente einer möglichen Liquiditätssicherung. Dabei gilt es zu beachten, dass diese zwar (je nach Bearbeitungsdauer des Kreditantrags) kurzfristig die Liquidität verbessern können, langfristig wird die Liquidität jedoch durch die Tilgungen und die Mehrkosten für Zinsen sogar stärker belastet als ohne Kredit. Letztlich ist ein Kredit somit eine Art Wette auf die Zukunft in der Hoffnung, dass bis zum Rückzahlungstermin die wirtschaftliche Lage wieder deutlich stabiler ist. Für Kredite gibt es unterschiedlichste Quellen, angefangen vom Gesellschafterdarlehen über die regulären Bankkredite, bis hin zur Sonderkrediten im Rahmen der Corona-Soforthilfen. Da die Beantragung fast ausschließlich über die Hausbanken erfolgt, muss man zwischen Beantragung und Auszahlung teils mit einigen Wochen Bearbeitungsdauer rechnen.

Bevor man sich allerdings als Club weiter verschuldet, sollte man intensiv prüfen, wie die mittel- und langfristigen Fortführungsperspektiven sind. Zwar hat die Bundesregierung bereits am 30. März verkündet, dass die Insolvenzantragspflicht bis 30. September 2020 ausgesetzt werden soll, aber noch ist unklar, wie anschließend zu verfahren ist – denn der Tatbestand der Überschuldung kann eben deutlich länger gelten. Für Golfclubs in der Rechtsform des Vereins ist zu beachten, dass eine mögliche Insolvenz und der daraus zu stellende Insolvenzantrag durch den Vorstand zu stellen ist: übrigens nach Auffassung vieler Juristen bereits zu dem Zeitpunkt, zu dem die Zahlungsunfähigkeit absehbar ist – und nicht erst, wenn diese faktisch eintritt. Die Website vereinsrecht.de weist auf die besondere Insolvenzhaftung eines Vorstands hin (siehe www.vereinsrecht.de/persoennliche-haftung-von-vereinsorganen.html).

Fazit

Auch wenn die Corona-Krise und ihre Auswirkungen auf den Golfsport hoffentlich endlich sein werden: Nahezu alle Anlagen – unabhängig von Rechtsform und Größe – sind von den Auswirkungen betroffen.

Besonders wichtig ist es daher, das wirtschaftliche Überleben durch Sicherung einer ausreichenden Liquidität zu ermöglichen – sofern eine positive Fortführungsprognose nach Ende der Krise besteht. Erster Schritt dazu ist die Ermittlung des Kapitalbedarfs für die kommenden Monate. Hier sollte man durchaus mit mehreren Szenarien im Sinne von Best Case, Worst Case und wahrscheinlichstem Szenario planen. Und auch ein Ausblick auf 2021 sollte Gegenstand der Planung sein, denn noch ist nicht abzusehen, ob und wie sich die gesamtwirtschaftliche Entwicklung inklusive Kurzarbeit und mehr Arbeitslosigkeit auf die Mitgliederzahlen jedes einzelnen Golfclubs auswirkt. Besteht kurzfristig ein Liquiditätsengpass ist zu entscheiden, wie lange dieser andauern wird und mit welchen Mitteln dieser nachhaltig überbrückt werden kann. Bei der konkreten Lösung ist eine intensive Zusammenarbeit zwischen hauptamtlichen Managern und ehrenamtlichen Vorständen gefragt – sicherlich wird der Zeitbedarf aktuell gerade für das Ehrenamt eher über dem bisherigen Bedarf liegen. Gerade in Krisenzeiten sollte daher überlegt werden, ob sich weitere Clubmitglieder bei einem Verein in Form eines zeitlich befristeten Ehrenamts oder offiziellen Engagements noch intensiver in die Lösung der aktuellen Herausforderungen einbringen können – denn die derzeitige Krise erfordert verstärkt betriebswirtschaftliches Know-how, Kenntnisse und Erfahrung im Finanzierungsbereich und nicht zuletzt juristische Kenntnisse.

All dies kann in einer zielgerichteten Zusammenarbeit zwischen Clubmanagement und Ehrenamt am besten geleistet werden.

Michael Althoff

CARPE DIEM IN KRISENZEITEN

Wie man den möglichen Leerlauf nutzen kann

„Carpe diem“ wird im Deutschen meist mit „Nutze den Tag“ übersetzt. „Carpe mensis“, also „Nutze die Monate“, trifft auf die aktuellen Auswirkungen der Corona-Krise leider besser zu. Obwohl die ersten Anlagen nun wieder geöffnet sind: vielfach sind Golfanlagen noch weit entfernt vom bisherigen Tagesgeschäft und die Frage nach der erforderlichen Mitarbeiter-Kapazität wird mehr denn je gestellt. Und ehe man – gerade aus Arbeitgebersicht – reflexartig zu den Kostensenkungs-Instrumenten Kurzarbeit oder gar Entlassung greift, sollte man die Frage erörtern, wie sich die aktuelle Zeit bis zur Erreichung

früherer Arbeitsbelastungen sinnvoll nutzen lässt. Am besten wurde dies bereits in den vergangenen Wochen beim Greenkeeping deutlich: Ohne Unterbrechung des Spielbetriebs konnten alle, gerade im Frühjahr wichtigen Arbeiten durchgeführt oder teils vorgezogen werden. Man darf getrost davon ausgehen, dass sich die deutschen Golfanlagen derzeit auf einem außergewöhnlich hohen Niveau bei Grüns, Fairways und Co. präsentieren. Doch auch im Club-Betrieb und bei den Sekretariaten kann eine ruhigere Zeit für viele Maßnahmen genutzt werden – der individuellen Fantasie sind dabei kaum Grenzen ge-



setzt. Der *golfmanager* hat einige Vorschläge und Anregungen zur Nutzung ruhigerer Phasen zusammengetragen:

1. WebKonferenzen und Mitarbeiter-Gespräche

Kommunikation ist wichtig – gerade in Krisenzeiten. Auch wenn nicht alle Mitarbeiter derzeit vor Ort auf der Golfanlage sind, lässt sich die Zeit bestens nutzen, um beispielsweise Mitarbeitergespräche zu führen. Dafür reicht im Zweifelsfall das gute alte Telefon aus. Möchte man im Dialog Inhalte visualisieren, bieten nahezu alle Smartphones entsprechende Funktionen über bereits bekannte Apps. Angefangen von Systemen wie „Facetime“, „Skype“ oder „WhatsApp“, bis hin zum „Facebook-Messenger“ sind verschiedene Systeme ohne Mehrkosten nutzbar – man sollte jedoch vorher bei seinem Mobilfunk-Provider prüfen, ob für derartige WLAN-Calls zusätzliche Entgelte anfallen. Auch Teambesprechungen lassen sich dank moderner Technik leicht organisieren. Die meisten Mitarbeiter werden ohnehin ein Smartphone oder Tablet besitzen, auch viele Laptops bieten Kamera und Mikrofon. Alternativ lassen sich auch Desktop-PCs per Mikrofon (Headset oder ähnliches) und Kamera (wenn auch eine Bildübertragung gewünscht

wird) nutzen. Wer eine reine Telefonkonferenz anstrebt, kann dies beispielsweise für bis zu fünf Teilnehmer direkt über das iPhone organisieren.

Eine weitere App, die in den letzten Wochen ein Revival erlebt hat: „Houseparty“ eignet sich für bis zu acht Teilnehmer. Möchte man mehr Teilnehmer einbinden oder auch etwas zeigen, benötigt man entsprechende WebConference-Tools. Hier gibt es sowohl kostenpflichtige, als auch kostenfreie Angebote – generell gilt: Aufgrund der benötigten höheren Übertragungskapazität sollte man soweit möglich Video nur einsetzen, wenn es tatsächlich benötigt wird. Für welches Angebot man sich hier entscheidet, hängt unter anderem von den Kosten und auch von der Bedeutung der Datensicherheit ab. Am häufigsten werden folgende Tools genutzt: „Skype“, „GoToMeeting“, „Cisco Webex“, „Google Hangouts“ oder „Zoom“. In kleinerem Kreis können zudem auch „Facetime“ oder der „Facebook-Messenger“ genutzt werden. Mit ein wenig Eingewöhnung und Disziplin können so auch vom Homeoffice aus wichtige Besprechungen stattfinden.

2. Prozesse definieren und dokumentieren

Auch wenn es derzeit so scheint, als ob es einzig um die Frage geht, wann die Golfer wieder wie gewohnt auf die Anlagen dürfen: Die Wiederaufnahme des Spielbetriebs dürfte für den einen oder anderen Club ein echter Stresstest sein. Denn letztlich wollen die Golfer nicht nur auf die Anlage, sondern dort auch eine schöne Runde genießen. Wie im separaten Beitrag in dieser Ausgabe beschrieben, benötigen Golfanlagen dazu einen Fahrplan zur Wiederaufnahme des Spielbetriebs. Wenn die Clubs dann wieder zum Tagesgeschäft zurückkehren, wird manche bereits früher bestehende Schwäche schnell wieder auftreten: das Qualitätsmanagement. Golfanlagen sollten daher die Zeit nutzen, ihre Prozesse gründlich zu durchdenken, kritisch zu hinterfragen, bei Bedarf anzupassen – und vor allem zu dokumentieren. Wesentlich ist, dass man klare Konzepte für die wichtigsten Bereiche hat, beispielsweise die Gewinnung neuer Mitglieder (wie sieht der Prozess vom Erstkontakt bis zur Entscheidung des Kunden aus?),

die Betreuung bestehender Mitglieder (Anmeldung vor der Runde, Befragung der Mitglieder zu den eigenen Servicestandards und mehr) und auch für die Vorgehensweise bei Gastspielern (Startgeschenke, Willkommenskultur im Club, Zufriedenheitsmessung und mehr). Davon ausgehend, dass die Nachfrage nach Golfkunden in den kommenden Monaten durch einen Kompensationseffekt überproportional sein wird: Wie kann das Spieltempo unter Umständen beschleunigt werden, um die Rundenzeiten zu verkürzen und damit die Kapazität einer Anlage zu erhöhen? Genauso wichtig ist es jedoch, diese Prozesse zu dokumentieren – dies erleichtert vor allem neuen Mitarbeitern die Einarbeitung und sichert eine einheitliche Vorgehensweise gegenüber Mitgliedern und Gastspielern.

3. Überstunden-Abbau und Zeitkonten auffüllen

Bevor Kurzarbeitergeld beantragt werden kann, sind Überstunden abzubauen. Alternativ zur Kurzarbeit kann man auch prüfen, ob man die Mitarbeiter ohne Gehaltsreduktion weiterbeschäftigt (dies hängt natürlich von der finanziellen und wirtschaftlichen

Situation eines Clubs ab) und die aktuellen Wochen dafür nutzt, die Arbeitszeitkonten anzufüllen und dann bei Wiederbelebung des Geschäfts Mehrarbeit hieraus abgelten zu können.

4. Weiterbildung

Eine der besten Möglichkeiten, ruhigere Zeiten sinnvoll zu nutzen, ist Weiterbildung. Dabei können Golfanlagen auf bestehende Angebote von Fernbildungseinrichtungen wie dem IST und anderen Partnern der Golfverbände zurückgreifen, auch sogenannte ERFA-Gruppen sind ein interessanter Ansatz. „ERFA“ steht für „Erfahrungsaustausch“ und bedeutet, dass sich Anlagen standort-übergreifend zu Lösungsansätzen austauschen, die sie für bestehende Herausforderungen entwickelt haben. Auch interne Weiterbildungen sind denkbar, insbesondere Sparten-übergreifend: Das Greenkeeping kann Basiskenntnisse für das Sekretariat schulen, das Sekretariat und der Pro-Shop können die Servicemitarbeiter der Gastronomie einweisen, worauf beispielsweise beim Verkauf von Golfaccessoires (Bälle, Handschuhe, Tees) außerhalb der Sekretariats-Öffnungszeiten zu achten ist. Und auch Fremdsprachen können eine wichtige Weiterbildung

sein, vor allem bei Anlagen, die viele Gäste aus dem nicht-deutschsprachigen Ausland betreuen.

5. IT-Systeme updaten und erweitern

Sei es die Clubmanagement-Software, Mailsysteme oder andere Office-Software: Im laufenden Geschäftsbetrieb ist ein Software-Update stets eine kleine „Operation am offenen Herzen“. Daher sollte man – die entsprechende Verfügbarkeit der IT-Anbieter vorausgesetzt – ohnehin angestrebte Software-Updates möglichst vorziehen und sich mit den neuen Versionen hinreichend vertraut machen. So ist man dann für den Belastungstest im Echtbetrieb bestens vorbereitet. Das gilt übrigens auch für das DGV-Serviceportal, das sehr viele Informationen und Funktionen für das Clubmanagement bereitstellt, mit denen man sich im Tagesgeschäft oft nur unzureichend befasst. Ein möglicher Ansatz ist auch die Vorbereitung regelmäßiger Umfragen unter den Mitgliedern, nicht zuletzt über das Tool „Players 1St“, mit dem der DGV seine Mitgliedsclubs bei der Analyse der Zufriedenheit von Mitgliedern und Gastspielern unterstützt.

6. Homepage überarbeiten

Mit Ausnahme der Rubrik „Aktuelles“ zeigen sich die Internetauftritte vieler Golfanlagen eher statisch. Die aktuelle Situation bietet die Chance, hier aktiver zu werden – und vielleicht auch durch Übernahme redaktioneller Pflege durch das Clubsekretariat anstelle externer Dienstleister sogar Kosten zu sparen. Am einfachsten testet man dazu, wie schnell ein Nutzer die gewünschten Informationen findet: Wo erfährt ein Interessent, welche Mitgliedschaftsmodelle zu welchen Konditionen angeboten werden? Wie kann sich ein Gastspieler über den Zugang zur Anlage und das Greenfee informieren? Wo finden Mannschaftsspieler Informationen über geplante Ligaspiele, Training sowie An- und Abreise? Welche Übernachtungsangebote gibt es für Gastspieler, werden eventuell Pauschalen angeboten? Und nicht zuletzt: Ist eine



Bild: © Jörg Stöber

Startzeit erforderlich und wo kann man diese reservieren? Als Richtwert sollte gelten, dass man die Informationen ohne langes Suchen und mit nicht mehr als drei Klicks erreichen sollte. Man kann aber auch den Content erweitern: Eine Vorstellung der Haupt- und ehrenamtlichen Mitarbeiter schafft eine deutlich stärkere emotionale Bindung.

7. Aufbau und Pflege der Social Media-Kanäle

Die vergangenen Wochen haben bereits gezeigt, dass sehr viele Menschen – nicht nur Golfer – gerade in den Zeiten des Lock-downs auf soziale Medien zur Aufrechterhaltung eines zwischenmenschlichen Kontakts gesetzt haben. Dabei wurde deutlich, wie unterschiedlich die Golfanlagen in Sachen Social Media aufgestellt sind. Wer bisher noch keine Fanpage für den Golfclub erstellt hat, sollte dies unbedingt nachholen. Und wer auch eine jüngere Zielgruppe ansprechen möchte, sollte sich über einen eigenen Instagram-Kanal Gedanken machen. Wichtig ist, dass man ein klares Konzept für die sozialen Medien entwickelt: Wer ist die Zielgruppe, welche Nachrichten sollen durch wen übermittelt werden, woher stammt der Content bei Bild und Text? Der besondere Vorteil liegt in der Schnelligkeit der Informationsverbreitung. Richtet sich die Fanpage mehr an eigene Mitglieder, kann beispielsweise der Vorstand über diesen Kanal informieren – ob als Video, PDF oder Text, ist themenabhängig und teilweise auch Geschmackssache. Vor allem kann man über diesen Kanal den Mitgliedern (die teils mehrere Kilometer von der Anlage entfernt wohnen) nahebringen, wie der Club die aktuelle Zeit nutzt. So kann man über Pflegemaßnahmen des Greenkeepings berichten, aber auch über Weiterbildungsmaßnahmen des Sekretariats. Wer viele Gastspieler anspricht, kann über soziale Medien die Sehnsucht schüren: Fotos von der letzten Saison, Berichte über gemeinsame Erlebnisse und vieles mehr sind hier möglich. Letztlich ist entschei-

dend, dass bei den Usern nicht der Eindruck entsteht, dass die Anlage dauerhaft geschlossen sei, sondern sich bereits jetzt darauf vorbereitet, die Golfer bald wieder vor Ort begrüßen zu können.

8. Marketingplan erstellen

Die Saison 2020 wird sich wie kaum eine andere von früheren Spielzeiten unterscheiden. Das hat auch Auswirkungen auf Marketingetat und Marketingplan. Wichtig ist, zunächst zu entscheiden, welches Budget für das Restjahr 2020 bereitsteht. Dann sollte man die Zielgruppe definieren: neue Mitglieder, bestehende Mitglieder oder Gastspieler? Schließlich gilt es, das Budget sinnvoll auf geeignete Maßnahmen für die ausgewählten Zielgruppen zu verteilen – und dabei auch ein stufenweises Wiederhochfahren des Spielbetriebs berücksichtigen. Für alle Anlagen in Ferienregionen gilt: Da man allgemein davon ausgeht, dass nicht nur der Golfanlagenbetrieb, sondern auch der Tourismus stufenweise wieder hochgefahren werden wird, gehen viele Experten von einem stärkeren Inlandstourismus aus – sowohl bei Kurzreisen (auch als Kompensationseffekt), als auch bei den Urlaubsreisen. Im Marketing gilt es daher Konzepte zu entwickeln, wie man genau diese Golfer ansprechen kann, beispielsweise in Zusammenarbeit mit anderen lokalen Geschäften und Dienstleistern.

9. Fotos erstellen und Informationsbroschüren anpassen

Gute Fotos sind die optische Visitenkarte jeder Golfanlage. Doch oftmals ist es schwierig, diese parallel zum laufenden Spielbetrieb zu erstellen – gerade, wenn man die besondere Landschaft auf und um den Golfplatz aus der Luft per Drohne festhalten möchte. Das blütenreiche Frühjahr, kombiniert mit einem seit Wochen nahezu unberührten Golfplatz ermöglicht es, nun neue Aufnahmen zu erstellen – im wahrsten Sinne des Wortes von Sonnenauf- bis -untergang. Ob man die Fotos selbst erstellt

oder einen Fotografen beauftragt, hängt nicht zuletzt von Budget und Geschick beim Umgang mit der Kamera ab. Die Bilder kann man dann für die eigene Homepage und die sozialen Medien nutzen. Und auch vorhandene oder fehlende Informationsbroschüren – angefangen von der Mitgliederakquisition bis hin zu Firmenevents – können bei dieser Gelegenheit in Text und Bild auf den neuesten Stand gebracht werden.

10. Mitgliedschaftsmodelle prüfen und neu ausrichten

Je länger die aktuellen Einschränkungen beim Golfen dauern, umso stärker wird der Druck auf die Mitgliedsmodelle. Dabei sollte man stets beachten, dass der bei vielen Anlagen geltende Kündigungstermin 30.09. im ungünstigsten Fall nicht weit von der vollständigen Wiederaufnahme des Regelspielbetriebs entfernt sein kann. Kommt dann noch ein verregneter Sommer oder Herbst dazu, werden einige Golfer ihre Mitgliedschaften kritisch hinterfragen – vor allem dann, wenn für den kommenden Winter eine erneute Corona-Krise drohen sollte, weil es weiterhin an geeigneten Impfungen und Therapien fehlt. Golfclubs sollten sich daher rechtzeitig überlegen, ob und wie sie Golfern, die ihnen nicht nur im schwierigen Jahr 2020, sondern auch darüber hinaus die Treue halten, belohnen. Hier sollte man nicht nur mit Nachlässen arbeiten (beispielsweise über beitragsfreie Monate), sondern auch andere Optionen in Erwägung ziehen: präferierten Zugang zu Startzeiten, exklusive Turniere für diese Mitglieder und vieles mehr. Zudem sollte man prüfen, ob man für die Restspielmonate 2020 besondere Neumitgliedschaften anbieten möchte – in der Hoffnung, dass diese Mitglieder dann auch im nächsten Jahr dabeibleiben. Hier kann man beispielsweise mit Rundenkontingenten arbeiten, also beispielsweise 10, 20 oder 30 Runden für das restliche Jahr 2020. Damit kann man dem Club auch zusätzliche Liquidität zuführen.

Michael Althoff

NEUSTART, NICHT NUR AUF DER GOLFANLAGE

BGM in Zeiten von Corona und Homeoffice

Im Club steckt das Betriebliche Gesundheitsmanagement (BGM) noch in den Kinderschuhen, wird vielleicht gerade eingeführt oder zunächst nur angedacht und jetzt das: Sportanlagen und somit Golfanlagen müssen geschlossen werden, gegebenenfalls ist Kurzarbeit angemeldet, um die personalkosten-bedingten Belastungen zu senken, oder die Überstunden aus den Vorjahren werden abgebaut.

Unterm Strich ist reguläres Arbeiten nicht mehr wie immer zugelassen. Aber die Arbeit wartet ja trotzdem. Wenn es auch nicht das Tagesgeschäft ist, dann geht es ja darum, für den Club eine tragbare, individuelle „Exit-Strategie“ zu entwerfen und vorzubereiten. Nicht ganz einfach für alle Betroffenen.

Präsenzkultur vs. Remote-Work

In vielen Clubs wird – auch für den Clubmanager (CM) – eine strikte Präsenzkultur erwartet. Auch wenn er die Rolle des Gastgebers vor Ort hat, stellt sich doch die Frage: Muss die Dauerpräsenz wirklich sein? Es sind nicht nur die Termine z.B. mit Banken und Sponsoren außer Haus; manchmal

wäre es doch auch schön, sich aus dem Tagesgeschehen rauszuziehen, um in Ruhe nachzudenken, Konzepte zu entwerfen und zu schreiben, die CVS auf der Suche nach noch aussagefähigeren Zahlen in Ruhe bedienen zu dürfen.

Da dies leider zu selten ermöglicht wird, sind jetzt oftmals die technischen Voraussetzungen für eine Arbeit vom

Homeoffice aus nicht oder nur unzureichend gegeben. Wie schön wäre es, wenn ich jetzt wirklich alles von zuhause aus organisieren könnte. Telefone und Emails umleiten, ist relativ einfach. Die wenigsten CM werden einen Dienst-Laptop haben, vermutlich also eher mit eigenen Geräten zuhause arbeiten. Was, wenn Sie und die Mitarbeiter zuhause einen priva-



Bild: © Jörg Schiemann/123rf.com

Die ideale Lösung für jeden Golfplatz.

Leichtere Platzorganisation – mehr Spaß für die Spieler.

- ▶ Das digitale Birdiebook
- ▶ Der mobile Platzorganisator
- ▶ Der professionelle Turnierplaner



placeit

kartenbasiert

planen

organisieren

kommunizieren

Wir beraten Sie gerne: ☎ +49 228 98549-0 | info@placeit.de | www.placeit.de

ten Rechner nutzen. Virens Scanner? Sicherheits-Updates? In diesem Fall eine „black box“. Zugriff auf den Server von zuhause aus? Schon wird es knifflig. Wie sieht die Datenleitung und der Zugriff aus? Hat Ihr Mitarbeiter oder Sie selbst eine VPN-Verbindung? Kann Ihr Systemadministrator das problemlos einrichten? Möchte der Club diese Kosten tragen, denn diese Einrichtung kostet schon ein wenig?

Es wäre zu kurz gedacht, nur für den jetzigen Sonderfall zu planen. Denn nicht nur in Zeiten einer Pandemie, sondern z.B. auch bei extremen Wetterverhältnissen oder im Winter wäre es doch ein Denkmodell, unkompliziert von zuhause aus arbeiten zu können, z.B. Jahresrechnungen vorbereiten etc. Und für manche Aufgaben hat man vor Ort im Club einfach nicht die Ruhe. New work at its best und: ein positives Kriterium für Ihre Anlage als Arbeitgeber.

Eine große Bedeutung hat zudem die Internet-Anbindung. Je nach Wohnort per se nicht immer die Beste (s. TV-Beitrag „Frontal 21“ vom 14.04.20, <https://www.zdf.de/politik/frontal-21/corona-krise-digitale-wueste-100.html>) und andererseits wird der Arbeitgeber die doch hohen Kosten für einen geschützten Serverzugriff von zuhause bisher gescheut haben bzw. in der Krise erst recht nicht ausgeben. Erst wenige Golfclubs arbeiten anbieterbedingt auf webbasierten Systemen, die zudem noch die Server einsparen. Dazu kommt zudem das Sicherheitsproblem mit externen Geräten, deren Virenstatus sie nicht kennen und überhaupt nicht wissen, ob die Geräte entsprechend geschützt sind. Und: Wer übernimmt die Kosten für den Einsatz der privaten Telefonleitung und Verbrauchsmaterialien für z.B. Tonerkartuschen? **Mit anderen Worten: ich arbeite mit Arbeitsmitteln,**

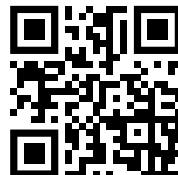
deren eigentlicher Zweck zumindest nicht der Einsatz für erwerbstätige Arbeit ist. Und das möglicherweise noch an Orten, deren Ergonomie der Beschreibung spottet.

Nun ist die ganze Situation für die ganze Familie, aber auch allein Lebende neu und anstrengend. Wir müssen uns daran gewöhnen, dass nicht alles mehr wie gewohnt so perfekt getaktet ist, sondern wir improvisieren müssen (Tip zum Vertiefen: <https://sz-magazin.sueddeutsche.de/leben-und-gesellschaft/coronavirus-homeoffice-kinder-88672?reduced=true>). Und: Dass der führungsstarke Manager nur eine von vielen in einer Wohngemeinschaft ist. Dass Frustpuffer wie Sport oder Verreisen gerade nicht mehr gehen und man den Frust aushalten muss. Alles in allem müssen wir im Moment vielem, wovon wir sonst so häufig flüchten, ins Auge sehen.

Lese-Tipps



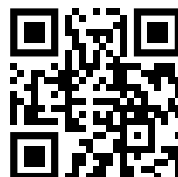
Online-Beitrag „5 Fragen, 5 Antworten: Homeoffice like a pro, wie geht das? Tipps, wie das Arbeiten im Homeoffice funktionieren kann und was dabei wichtig ist“ unter [zeitjung.de](https://www.zeitjung.de)



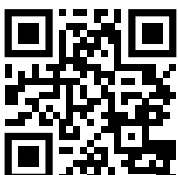
Online-Beitrag „Schluss mit Ablenkungen: Neun Tipps für mehr Konzentration“ unter [editionf.com](https://www.editionf.com)



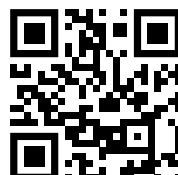
Online-Beitrag „A Remote Work Guide For Parents“ unter blog.trello.com



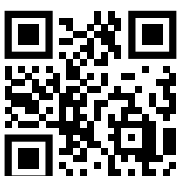
Online-Beitrag „Wie das Dauer-Homeoffice erträglich bleibt“ unter [editionf.com](https://www.editionf.com)



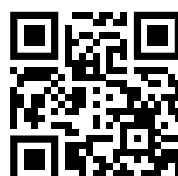
Online-Beitrag „Working From Home? 12 Guides To Help Navigate The Remote Life“ unter blog.trello.com



Online-Beitrag „Studie: Dankbarkeit, einer der Schlüssel zu mehr Resilienz?“ unter [wuv.de](https://www.wuv.de)



Online-Beitrag „Ein gesunder Körper beginnt damit, dass man im Kopf runterfährt – Ex-Stabhochspringer Tim Lobinger Er erklärt, wie man sich auch in schweren Zeiten zu Sport motivieren kann und gibt Anleitungen für das Workout zu Hause“ unter [sueddeutsche.de](https://www.sueddeutsche.de)



Online-Beitrag „Stressessen in der Corona-Krise: Sechs Tipps, wie Sie sich im Homeoffice gesund ernähren“ unter [onmeda.de](https://www.onmeda.de)

Und dann die Kunden: Wie immer eine kleine Schar, die die für die Golfanlagen relevanten Schließungen nicht akzeptieren wollen, die auf den Platz und spielen und immer wieder auf dem neuesten Stand gehalten werden wollen. Die Mitarbeiter, für die Sie eine Fürsorgepflicht haben, gerade in Zeiten etwaiger Kurzarbeit; auch sie haben ein Recht zu wissen, wie es weitergeht.

Und schließlich daneben auch den Stillstand aushalten: Wer gerade den Job wechseln wollte, muss das um Monate verschieben; wer im neuen Job so richtig als Macher durchstarten wollte, muss Krisenmanagement betreiben und Ruhe bewahren; Selbstständige müssen u.U. auf neue Aufträge warten. **Um es auf den Punkt zu bringen: Wir müssen in einer neuen Situation mit nicht ausreichenden Arbeitsmitteln die Ruhe bewahren, auch wenn viele an uns zerren.**

Nicht einfach. Für uns alle nicht. Aber wir können im Kleinen etwas dafür tun. Nachfolgende Tipps sind insofern gerne auch mit einem Augenzwinkern zu verstehen:

Gegenmittel gesucht

Bewegung: Eine Binsenweisheit und doch so richtig: Aktive Pausen machen bei der Arbeit am Küchentisch. Mehr denn je verspannt der Nacken, der Hintern tut weh.

Einmal auf den Balkon, in den Garten oder vor das Fenster, tief atmen und strecken hilft oft schon. Selbst getestet und für gut befunden: Ca. alle 1,5 Stunden etwas komplett anderes machen: Wäsche stapeln und einräumen, bügeln, Balkonkästen pflanzen, Terrassenmöbel reinigen und neu streichen, Müll rausbringen, Kind wickeln.

Die dunkelste Ecke im Keller sichten und die dort verstauten Sportgeräte

- ausmisten,
- warten, weil sie nicht in die Jahreszeit passen (auf YouTube gibt es die tollsten Anleitungen) oder

- rausholen, wenn nötig warten und dann nutzen. Also die Nordic Walking-Stöcke zum Einsatz bringen, die alten Inliner ölen und durch die Gegend sausen, den Bauchmuskeltrainer aufbauen und viel mehr.

Und natürlich: Spazieren gehen, Fahrrad fahren oder ja, auch wieder mit dem Joggen anfangen, falls das nicht ohnehin zur jahrelangen Sportroutine gehört.

Ernährung: Ja, der Kühlschrank wird gut gefüllt sein, weil man ggf. nur einmal die Woche zum Einkaufen geht, ja, auch Schoki ist in erreichbarer Nähe und natürlich ist die Bewegung reduziert, um zumindest gegenzusteuern. Ich nehme an, dass nur die sehr Disziplinierten unter uns ihr Essverhalten auch aktuell unter Kontrolle halten können.

Der in meinen Augen wichtigste Tip: Schon beim Einkauf Gesundes, Kalorienarmes im Auge behalten. Denn was nicht zuhause ist, kann man auch nicht essen. Vielleicht entwickelt der eine oder andere unter Ihnen das Zeug zum experimentellen Koch? Zeit, die angestaubten Kochbücher nach neuen Ideen zu durchforsten und Dinge zu kochen, für die sonst nie Zeit war. Verbinden Sie das Nützliche mit neuen Erfahrungen oder kochen Sie Ihre Leibspeise aus dem letzten Urlaub nach.

Die Krankenkassen haben gute Tipps gesammelt, z.B. <https://www.pronovabkk.de/gesundheit/gesund-essen-im-homeoffice.html>.

Mental: Meiner Meinung nach die schwierigste Aufgabe im Moment. Den Club im Blick behalten, stringent mit Mitgliedern und Mitarbeitern kommunizieren, ggf. selbst unter Kurzarbeit fallen, dadurch finanzielle Engpässe einkalkulieren, dennoch die Familie nicht nur im Blick, sondern stetig präsent zuhause, nicht in die Schoki-Falle gehen. Und dennoch oder gerade deswegen: Nehmen Sie sich Auszeiten, auch wenn sie noch so klein sind. Das haben wir leider so ziem-



Eva Zitzler
Diplom-Betriebswirtin (FH) und Inhaberin
des Beratungsunternehmens golf-interim.

Ein ausführliches Autorenporträt und
Kontaktinformationen finden Sie unter
gm-gk-online.de/gm-Autoren.

lich verlernt. Treten Sie einen Schritt zur Seite vom Getriebensein. Handy aus. Bewusst für sich selbst da sein. Und den Horizont erweitern. Oder was auch immer Sie entspannt.

Aktuell ist eine Tendenz festzustellen, sich in den sozialen Medien zu verlieren. Die Flut der Angebote für Zerstreuung, Selbstoptimierung und vieles mehr sind enorm. Ist es das, was Sie in dieser Zeit brauchen? Oder eher ein verschütt gegangenes Bedürfnis nach Ruhe auszuleben?

Loten Sie doch jetzt endlich einmal wieder aus, wonach Ihnen wirklich ist, was Sie erdet. Ich bin sicher, Sie wissen genau, was Ihnen gut tut.

Fazit

Vielleicht ist jetzt eine Zeit, die Sie nutzen können, um all das zu analysieren, was Sie in Sachen technischer Arbeitsplatzgestaltung und Wohlbefinden hindert, in Ihrer Aufgabe als Clubmanager bestmöglich zu reüssieren. Planen Sie einen Neustart, nicht nur auf Ihrer Anlage, sondern in den Arbeitsbedingungen für Sie selbst und Ihr Team. Jetzt, wo Homeoffice nachweislich doch funktioniert, ist eine gute Zeit, auch beim Arbeitgeber eine Veränderung zu argumentieren. Ich drücke Ihnen die Daumen!

Eva Zitzler

GROSSE CORONAVIRUS-UMFRAGE

Ausnahmekonzepte und Bewertungen

Der Ausbruch der Coronavirus-Pandemie hat das Aufgabenfeld von Clubmanagern im Golf nicht nur stark verändert. Sondern die historische Ausnahmesituation hat bezüglich des Aufstellens von (Alternativ-) Konzepten der Verantwortlichen von Golfclubs und Golfanlagen auch eine außerordentliche, an die spezielle Situation angepasste Herangehensweise erfordert.

In diesem Zusammenhang wurden Fragen an ausgewählte CCM-Clubmanager zu konkreten Konzepten und zur Analyse der Maßnahmen während der Ausnahmesituation in deren jeweiligen Golfclubs im Zusammenhang mit der Coronavirus-Krise gestellt. Eine Bewertung der Umsetzung gestarteter Konzepte sowie ein Aus-

blick auf eine mögliche Etablierung und Tauglichkeit solcher Konzepte in zukünftigen Situationen oder während normalen Betriebsphasen runden den Fragenkatalog ab.

Die acht CCM-Golfmanager **Marc-Frederik Elsäßer** (CCM 2, 2019/Leitung Golfanlagen, Hofkammer Grundstücksgesellschaft mbH & Co. KG), **Markus Erdmann** (CCM 1, 2017/Golfclub Manager, Golf- und Land-Club Kronberg e.V.), **Jochen Hornig** (CCM 3, 2013/Geschäftsführer Golfpark München Aschheim GmbH & Co. KG), **Korbinian Kofler** (CCM 2, 2018/Geschäftsführender Vorstand im Wittelsbacher Golfclub Rohrenfeld-Neuburg), **Uwe Neumann** (CCM 2, 2016/Geschäftsführer Golfanlage Ullersdorf GmbH & Co

KG), **Daniela Schön-Horder** (CCM 2, 2013/Geschäftsführende Gesellschafterin OPEN.9 Golf Eichenried GmbH & Co. KG), **Horst Schubert** (CCM 2, 2015/Vorstand Golf- und Country Club Seddiner See) sowie **Daniel Schulze** (CCM 4, 2017/Clubmanager Golfclub Bonn-Godesberg) gaben uns ihre Antworten auf sechs Fragen zu den Konzepten in den jeweiligen Golfclubs.

Aufgrund der umfangreichen Befragung und dem in dieser Ausgabe zur Verfügung stehenden Seitenumfang, stellen die Antworten nur einen kleinen Ausschnitt dar. Die kompletten Antworten der acht CCM-Clubmanager können Sie auf der CCM-Homepage <https://www.gmvd-ccm.de/> auf der Mediathek-Unterseite nachlesen.

? Inwieweit und in welchem Umfang kann ein Clubmanager eines Golfclubs auf die veränderten Rahmenbedingungen im Zuge der Corona-Pandemie reagieren?

! Erdmann: Als verantwortungsvolle Führungskraft sollte er sich umfassend über die Situation informieren und Strategien entwickeln. Gegenüber den Mitgliedern/Spielberechtigten und dem Vorstand beziehungsweise gegebenenfalls der Geschäftsführung sollte er Lösungswege aufzeigen und Konzepte bereitstellen, wie in seinem Golfclub mit der Krise umzugehen ist. Hier ist in erster Linie eine **gute, ausführliche und regelmäßige Kommunikation** notwendig.

! Hornig: Meines Erachtens muss ein Clubmanager in dieser bisher einzigartigen, neuen und sehr dynamischen Situation reagieren. Dabei ist zu differenzieren nach kurzfristigem **Krisenmanagement**, wie zum Beispiel



die schnelle Umsetzung/Kommunikation der behördlichen Auflagen sowie die neue Ausrichtung der

Arbeitsabläufe (z.B. Home Office, Anzeige von Kurzarbeit) während der Krise, und dem mittel- und langfristigen strategischem Krisenmanagement, das sich mit den möglichen wirtschaftlichen Auswirkungen dieser Pandemie in verschiedenen Szenarien beschäftigt.

! Schulze: Der Clubmanager muss auf die neue Situation reagieren und sich dabei um alle Betriebsbereiche/Profit-Center kümmern, auch wenn diese (zum Beispiel Gastronomie und Golflehrer) von Selbstständigen betrieben werden. Eine Golfanlage ist wie ein **Uhrwerk**, hier müssen **alle Zahnräder ineinandergreifen**.

? Haben Sie nach der offiziellen Golfplatz-Schließung Alternativ-

konzepte aufgestellt (z.B. in den Bereichen Clubmanagement, Verwaltung, Vorstand, Mitglieder, Sekretariat, Greenkeeping, Golfschule, Golfshop, Gastronomie und Geschäftspartner) und wenn ja, welche?

! Elsäßer: Ja haben wir. **Trainingsvideos** der Trainer für die Mitglieder zum Mitmachen wurden erstellt, ein **exklusives Heimtraining** der Trainer ist buchbar für Mit-

glieder zuhause. Hinzu kommt ein Abholservice in der Gastronomie, Mitmachaktionen für Mitglieder, eine konstante Informationspolitik. Wir rufen unsere Mitglieder pro aktiv an und nehmen Kontakt zu ihnen auf.



! Neumann: Die Greenkeeper sind komplett da und haben alle Hände voll zu tun. Im Sekretariat und Proshop werden Überstunden abgebaut, somit haben wir niemanden in die Kurzarbeit schicken müssen. Die Gastronomie

und die Golfschule haben besondere Angebotsaktionen an die Mitglieder getragen.

Gutscheinkauf für Abendessen oder Unterrichtseinheiten in den Sommermonaten, Sonderrabatte für

Einzahlungen auf Guthabenkonto oder besondere **Angebote für Firmenveranstaltungen** (Schnuppergolf bei Nacht). Ferner wird die Gastronomie mit Öffnung der Golfanlage einen „Kiosk“ einrichten, der Verkauf zum Mitnehmen erlaubt, solange Restaurants geschlossen bleiben müssen.

! Schön-Horder: Während der Pause gehen wir insbesondere neue Marketingkonzepte an, kommunizieren vermehrt mit unseren Kunden über Newsletter und Social Media, entwickeln zusammen neue Umsatzideen und rüsten Diverses in unserer IT um. Neben dem weiterhin aktiven Greenkeeping haben die Golfprofessionals unsere Kunden in der golffreien „Stay-at-home-Zeit“ mit Golfvideos zu Fitness und Technik versorgt, neue **Ideen für das Jugendkonzept** geschmiedet und einen **Golfblog** mit vielen aktuellen Themen und Hintergründen rund um Golf geschaffen. Der Golfshop wurde mit der schönen neuen Golfkollektion bestückt, ein Gutscheishop geschaffen und an einer Onlineshop-Konzeption für alle Bereiche von OPEN.9 gearbeitet. Unser Restaurant-Team hat an der Weiterentwicklung unseres neuen **Catering-Bereichs** gearbeitet.

! Schubert: Das Sekretariat wurde auf Kurzarbeit gesetzt (14 Stunden pro Woche statt zuvor 40 Stunden pro Woche), allerdings mit einem entsprechenden Gehaltsausgleich. Die Arbeitsorganisation im Greenkeeping-Team wurde komplett umstrukturiert, z.B. mit einem zeitlich gestaffelten Ar-

Spenden-aktionen

beitsbeginn (ab 7.00 Uhr jeweils 4-5 Mitarbeiter im halbstündigen Abstand). Für das ebenfalls auf Kurzarbeit gesetzte Team der verpachteten Clubgastronomie wurde bei den Clubmitgliedern eine **Spenden-Aktion zur Verringerung des Verdienstausfalls** bei dem Service- und Küchen-Personal organisiert. Diese Aktion brachte innerhalb von zwei Wochen eine Spendensumme von mehr als 20.000 Euro zusammen.

? In welcher Hinsicht sehen Sie in der Krise auch eine Chance für den Golfmarkt im Allgemeinen sowie für Ihren Golfclub im Speziellen und wie sieht Ihrer Meinung nach der Golfmarkt nach der Corona-Krise aus?

! Elsässer: Der **Golfmarkt** wird sich sehr **stark verändern** – wir werden auch in 2021 starke Auswirkungen der Krise spüren. Die allermeisten Anlagen werden mit weniger Geld auskommen müssen und sind möglicherweise gezwungen, sich neu zu positionieren – was aber auch eine Chance sein kann.

! Erdmann: Während es für Betreibergesellschaften, bei denen das Vertragsverhältnis auf Leistung und

Gegenleistung beruht, schwerer werden wird, die Jahresgebühren einzutreiben, haben die vereinsgeführten Clubs den Vorteil, dass Mitglieder eben

keine Kunden im klassischen Sinne sind, sondern Teile des Vereins, gegenüber dem sie eine Verantwortung haben. Ein Mitgliedsbeitrag ist eben kein Entgelt, sondern ein Beitrag zur Verwirklichung des Vereinszwecks. Dementsprechend sehe ich gerade für die Golf-Vereine

Mitglieder-Loyalität



Quelle: iStock

große Chancen. Unabhängig davon wächst der **Zusammenhalt und die Loyalität der Mitglieder** untereinander und gegenüber ihrem Golfclub.

! Schön-Horder: Ich könnte mir vorstellen, dass viele dieses Jahr nicht unbedingt ihren Sommerurlaub im Ausland verbringen möchten beziehungsweise aufgrund von Reise-restrictionen auch gar nicht dürfen. Hoffentlich erkennen sie, dass **Urlaub im eigenen Land** auch etwas hat und **greifen zuhause vermehrt zum Golf-schläger**. Natürlich hoffe ich auch auf mehr Verweildauer der Gäste mit Freunden im Restaurant.



Foto: Golfclub Bonn-Godesberg
Daniel Schulze, CCM 4 (2017)

! Schulze: Wenn wir gemeinsam **vernünftige (Stufen-)Konzepte** für den Spielbetrieb im Falle einer Lockerung für Individualsportarten aufstellen, kann das

Golf vielleicht positiv etwas in den Fokus der Öffentlichkeit bringen. Falls die Menschen nach dem Lockdown, zumindest für eine gewisse Zeit etwas bewusster leben, nehmen sie sich vielleicht auch **mehr Zeit für Golf** beziehungsweise schauen nach **Alternativsportarten**, die sie ausüben können, weil Mannschaftssport noch nicht wieder möglich ist.

Vernünftige Stufen-konzepte

! Schubert: Ein „nach der Corona-Krise“ ist für mich nicht in Sicht. Auch wenn die Golfanlagen - vielleicht im nächsten Jahr? - wieder in einem halbwegs normalen Modus arbeiten werden, wird sich der Golfmarkt weiterhin in einer spürbaren wirtschaftlichen Krise befinden. Die Rahmenbedingungen sind durch die Corona-Krise für den Golfsport in Deutschland ganz sicher nicht besser geworden. Außerdem gehe ich davon aus, dass sich die zu erwartenden **Veränderungen im Freizeit- und Verbraucherverhalten** negativ auf den Golfmarkt auswirken werden.

? Haben Sie neue Erkenntnisse/ Lehren beziehungsweise praktische Erfahrungen zur Betriebsphase während der Corona-Pandemie erworben, die Sie vielleicht auch für normale Betriebsphasen zu übernehmen erwägen?

! Erdmann: Es ist sinnvoll, auch nach der Corona-Krise gesteigerten Wert auf Hygiene und Abstand zu legen. Sicherlich kann so auch der Krankenstand in „normalen“ Zeiten verringert werden. Auch zeigt sich, dass Video- und Telefonkonferenzen in der Regel disziplinierter und effektiver ablaufen als Präsenzmeetings. Wir werden auch nach der Krise häufiger davon Gebrauch machen. Ebenso ist uns die Bedeutung der regelmäßigen Mitgliederinformationen und der aktuellen **Berichterstattung im Internet** wieder bewusster geworden.

! Hornig: Die Einführung von Homeoffice in der Verwaltung war problemlos. Die Mittel der Kommunikation (z.B. Zoom) aber auch der **Fernwartung** funktionieren besser als erwartet. Somit kann man gerade in Off-Season viele Verwaltungsprozesse ins Home Office verlagern und den Mitarbeitern damit mehr Flexibilität und Lebensqualität anbieten. Auch das im Großraum München sehr anstrengende **Pendeln** in die Arbeit entfällt somit zum Teil.

! Kofler: Wir sind sicherlich noch effektiver im Personaleinsatz und im



Foto: Martin Joppen
Korbinian Kofler, CCM 2 (2018)

Kostenmanagement geworden. Diese Sensibilität nehmen wir gerne mit in die Zukunft. Auch zeigt sich, wie zum Beispiel im Greenkeeping, indem momentan kein Golfer auf der Anlage sind, die Abläufe schneller und sogar hochwertiger im Ergebnis gelingen. Dieses Beispiel ist nun auf Umsetzbarkeit im normalen Spielbetrieb zu prüfen, ob nicht **variable Pflegefenster** zu noch besserem Ergebnis führen. Die Einführung fester Startzeiten ab dieser Saison mit der bei den Mitgliedern entstandenen Skepsis ist wohl zur rechten Zeit passiert, auch wenn wir dazu keine Krise benötigt hätten.

Variable
Pflegefenster

! Neumann: Wie fast alle, verbringen wir aktuell mehr Zeit am Rechner und im Netz. Die damit gewonnenen **Erkenntnisse**, zum Beispiel von Videokonferenzen, Webinaren usw. haben zu regen Austausch von Informationen beigetragen. Das wird mit Sicherheit zukünftig in vielen Unternehmen einen festen Platz einnehmen.



Foto: OPEN 9 Golf Eichenried GmbH
Daniela Schön-Horder, CCM 2 (2013)

! Schön-Horder: Ja definitiv. Das Thema **Homeoffice** kann auch künftig eine Chance sein. Es müssen nicht immer alle Mitarbeiter vor Ort arbeiten. Auch **virtuelle Jour Fix-Termine** und Telefonkonferenzen stellen eine gute Möglichkeit dar, anstehende Themen gemeinsam kurz zu besprechen, egal wo die Mitarbeiter sind und neue Ideen in ganz anderer Umgebung zu spinnen. Wir denken alle immer viel zu sehr in bekannten Mustern, umso mehr wenn wir auf der Golfanlage selbst sind.

Homeoffice
und virtuelle
Termine

? Gibt es Pläne, wie Sie sich künftig für ähnliche Krisensituationen hinsichtlich technischer, wirtschaftlicher sowie organisatorischer Maßnahmen besonders aufstellen wollen?

! Hornig: Die Corona-Pandemie wird mit Sicherheit dazu führen, dass für diese Art der Krise in Zukunft Konzepte für das Handling (Hygienemaßnahmen, Arbeitsabläufe etc.) vorliegen. Entscheidend wird aber auch sein, dass die **Erkenntnisse** dieser Krise in das zukünftige **Risikomanagement** einfließen. Gibt es Möglichkeiten, sich finanziell gegen solche Risiken abzusichern? Kann man Rücklagen dafür bilden? Gibt es rechtliche Schutzmechanismen, die man in Vertragswerke einfließen lassen, damit Risiken gerechter verteilt werden?

! Schubert: Konkret nicht. In solch einer fundamentalen Krise zeigt sich aber ganz allgemein die große Bedeutung einer **vorausschauenden und von kaufmännischer Vorsicht**

geprägten Unternehmensführung, getreu dem Motto: „Decke das Dach, so lange die Sonne scheint“. Alle Golfanlagen leben jetzt von der Substanz – sofern sie in der Vergangenheit Substanz aufgebaut haben.

! Kofler: Effektiverer Personaleinsatz, Prüfung beziehungsweise Testen von optimierten Platzpflegefenstern bei gleichzeitiger Erhöhung des Qualitäts- und Service-Niveaus, dies ist und bleibt unser Ziel für die Zukunft. Dazu kommen sicherlich veränderte Umgangs- und Hygiene-Regelungen, mit denen wir uns befassen müssen, um die Golfanlagen als noch gesündere Oasen im Einklang mit der Natur zu präsentieren. Wir wollen aus der Krise heraus den seit einiger Zeit einge-



Foto: Martin Joppen
Horst Schubert, CCM 2 (2015)

Kaufmännische
Vorsicht

leiteten **Imagewandel durch den Natur- und den Gesundheitsaspekt** auch in der nichtgolfenden Bevölkerung weiter verstärken.

? In welcher Form haben Sie während der Corona-Pandemie Hilfen und Angebote des Golf Management Verband Deutschland (GMVD) mit Informationen, Webinaren zu rechtlichen Themen und Foren zum Austausch in Anspruch genommen?

! Kofler: Zusammen mit den GMVD-Vorstandskollegen war es uns sehr wichtig, unseren Mitgliedern und somit dem Golfmarkt zeitnah Informationen, Tipps und Antworten auf die krisenbedingten Fragen zu liefern. Diese habe ich natürlich dankend im Wittelsbacher Golfclub nützen und umsetzen können. Neben den Kosten-Themen, war ich sehr dankbar für die **rechtlichen Informationen**, vor allem zum Thema „**Regress-Ansprüche**“.



! Neumann: Sehr intensiv. Wir waren uns im Vorstand sehr schnell bewusst, dass wir uns hier deutlich einbringen müssen, nachdem alle Regionalkreisveranstaltungen abgesagt werden mussten. Die **sehr schnelle Umsetzung** des Vorhabens seitens der Geschäftsstelle hat, so zumindest aus meiner Sicht, zu einer ebenso schnellen Informationspolitik geführt. Wir haben die Mitglieder zu aktuellen Themen, (Kurzarbeitsgeld, Fördergelder usw.) informiert. Hier sehe ich auch zukünftig einen wichtigen Bestandteil unserer Arbeit.



! Schubert: Unabhängig von Corona schaue ich regelmäßig auf der GMVD-Homepage nach, was es Neues im Verband zu vermelden gibt. Am ersten Webinar mit Herrn Dr. Katzer und Frau Schnell am 2. April 2020 konnte ich aus terminlichen Gründen leider nicht „live“ teilnehmen. Aber das habe ich dann ein paar Tage später vor dem heimatischen Bildschirm im Homeoffice nachgeholt und mir das **aufgezeichnete Webinar** im Login-Bereich des GMVD angeschaut.

! Schulze: Ich habe an den Webinaren teilgenommen und auch einige nützliche Infos aus der **Facebookgruppe** bekommen. Zudem ist der **Austausch mit Kollegen** wieder hervorragend. Das Webinar mit Petra und Thomas Himmel konnte ich dagegen „live“ erleben. Es war sehr informativ und zum Nachdenken anregend.

Die Umfrage führte
Robert M. Frank

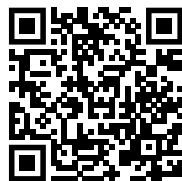
GMVD TROTZT SOLIDARISCH, ENGAGIERT UND INNOVATIV DER KRISE

Schnelle und umfassende Reaktion auf Corona-Pandemie

Sehr frühzeitig sprach sich der GMVD-Vorstand in Abstimmung mit der Geschäftsstelle dafür aus, bundesweit die Golfanlagen komplett zu sperren und den gesamten Spiel- und Übungsbetrieb solange einzustellen, bis behördliche Anordnungen eine Nutzung wieder erlauben.

So positionierte sich der GMVD-Vorstand mit Geschäftsführung bereits am 17. März in einem Newsletter sehr deutlich: „Bei der im Moment öffentlich kontrovers geführten Diskussion, ob angesichts des in Bayern ausgerufenen Katastrophenfalls und der in anderen Ländern drastisch verschärften Maßnahmen im Zusammenhang mit der Coronavirus-Pandemie das Betreten eines Golfplatzes nach wie vor erlaubt oder verboten ist, spricht sich der GMVD-Vorstand zusammen mit der Geschäftsführung dafür aus, bundesweit alle Bereiche einer Golfanlage inklusive des Golfplatzes ab sofort komplett zu sperren und den gesamten Spiel- und Übungsbetrieb einzustellen.“

Neben vielen nützlichen Informationen, die seitens der Geschäftsstelle erarbeitet und den Mitgliedern zur Verfügung ge-



Der Login-Bereich der GMVD-Website bietet neben den bereits gewohnten Angeboten, Informationen und Downloadmöglichkeiten neu in einer eigenen Rubrik alle Webinare, die seit Anfang April aufgezeichnet wurden.

stellt wurden, arbeitete der GMVD aber auch von Anfang an sehr eng mit den anderen Golfverbänden im Rahmen von „Wir bewegen Golf!“ zusammen – unter anderem entstanden so die in diesem Magazin veröffentlichten Leitlinien für eine Wiederaufnahme des Spielbetriebs.

Daneben initiierte die Geschäftsstelle um Geschäftsführer Andreas Dorsch kurzfristig eine Webinar-Reihe, die dank regen Interesses bislang regelmäßig ausgebucht war. Mittlerweile neun Webinare konnten bis heute, Ende April, so bereits durchgeführt werden. Besonders interessant für mich persönlich gleich das erste Webinar am 02. April – mit dem GMVD-Rechtsexperten Dr. Andreas Katzer und

Rechtsanwältin Alessandra Schnell von der Augsburger Kanzlei Sonntag & Partner zum Thema „Corona-Pandemie und der Golfsport“. In der Spitze neunzig Teilnehmer und über 30 Fragen erreichten Dr. Andreas Katzer und seine Kollegin im Laufe des 90 Minuten dauernden Webinars, das als Aufzeichnung im Login-Bereich des GMVD neben den weiteren Webinaren – eingesehen werden kann.

Weitere Informationen zur umfangreichen Arbeit des GMVD in dieser schwierigen Situation finden Sie auf den GMVD-Seiten dieses Magazins.

Stefan Vogel

KREATIV NACH INNEN UND AUSSEN PRÄSENT SEIN

Kommunikation in Extremsituationen

Gerade der Golfsport lebt üblicherweise vom direkten sozialen Kontakt. Sei es auf der Runde (bei kaum einer anderen Sportart lernt man so viele Menschen dadurch kennen, dass man zufällig der gleichen Spielgruppe zugeordnet war), im Clubhaus im Kontakt mit den Mitarbeitern des Sekretariats und Pro-Shops und natürlich auch beim berühmten 19. Loch, der Clubgastronomie. Und bis heute ist das schwarze Brett in den Fluren vieler Golfclubs eine zentrale Informationsquelle für die Golf-Gemeinschaft. Doch sowohl die vollständige Einstellung des Spielbetriebs, als auch seine langsame Wiederaufnahme unterbinden diese Kanäle teils komplett.

Dennoch ist gerade in Krisenzeiten die Kommunikation zu Mitgliedern und Gastspielern besonders wichtig – denn nichts ist schlimmer, als wenn bei diesen Zielgruppen der Eindruck entsteht, der Betrieb sei dauerhaft eingestellt.

Dabei gilt es zu beachten, dass Kommunikation hier nicht nur in direkter Linie vom Club zum Golfer verläuft, sondern mehrere Bereiche des Clublebens berührt. Besonders wichtig ist es, sämtliche Bereiche einer Anlage in die Kommunikation einzubeziehen, insbesondere auch Ehrenämter. Letztlich sollte man daher die Kommunikation in Hinblick auf ihre Zielrichtung nach intern (Kommunikation zwischen Entscheidern und Mitarbeitern im Golfclub) und extern (Kommunikation mit Mitgliedern und Gastspielern) differenzieren. Als Kommunikationsmittel bieten sich hierfür vor allem sämtliche elektronischen Kanäle an – angefangen vom klassischen Telefon über moderne WebConference-Tools bis hin zu Newslettern, Website und Sozialen Medien. Je nach Kommunikationsanlass eignen sich manchmal auch mehrere Kanäle. Bei der Auswahl des Kommunikationskanals gilt: Je mehr ein direkter Aus-

tausch angestrebt wird, um so mehr sollte man auf direkte Information und Diskussion über Telefon und WebConference-Tools setzen. Wenn es mehr um eine zielgerichtete Information mit keiner oder eingeschränkter Rückmeldung geht, sind hingegen Website, Soziale Medien und auch Newsletter geeignet, um mit vergleichsweise geringem Aufwand möglichst viele Empfänger zu erreichen. Zusätzlich ist auch die Zielgruppe der Informationen zu beachten: Denn was nutzt eine Information per Facebook, wenn kaum ein Mitglied des Clubs Fan der eigenen Seite ist? Kommunikation in Krisenzeiten ist daher immer auch mit einer Bestandsaufnahme der vorhandenen Kommunikationskanäle und deren Nutzung durch die unterschiedlichen Empfänger verbunden. Nachfolgend haben wir ein paar Tipps für Sie zusammengetragen, wie Sie sowohl die interne, als auch externe Kommunikation bestmöglich gestalten können.



Interne Kommunikation: Einigkeit macht stark

Für die interne Kommunikation sind zwei Aspekte besonders wichtig: klare Zuständigkeiten und klare Kommunikationsabläufe. Daher unsere Empfehlungen:

1. Legen Sie für bestimmte Themenbereiche zentrale Koordinatoren fest. So sollte z.B. ein Mitglied aus den Bereichen Clubmanagement oder Vorstand regelmäßig die Veröffentlichungen auf dem DGV-Serviceportal verfolgen und auswerten – und diese bei Bedarf an die zuständigen Empfänger des Golfclubs weiterleiten. Gleiches gilt in Hinblick auf die Kommunikation der Landes-Golfverbände.
2. Richten Sie feste Verteiler für Nachrichten ein – beispielsweise über Ihr Email-System.
3. Regeln Sie interne Zuständigkeiten für bestimmte Themen. Legen Sie fest, wer auf Anfragen zu Mitgliedsbeiträgen, geplanten Turnieren externer Anbieter, gebuchten Arrangements und mehr Stellung nimmt.
4. Führen Sie – ob auf der Website für Ihre Mitglieder oder auch auf einer neu definierten Plattform – einen FAQ-Bereich an, in dem häufig wiederkehrende Fragen und die zugehörigen Antworten gebündelt werden. Dies erspart häufige Rückfragen.
5. Legen Sie einen Ansprechpartner für externe Anfragen, beispielsweise der Presse, fest. Hierbei kann jede Anlage frei entscheiden, ob es genau einen festen Ansprechpartner oder ob es zu verschiedenen Themenbereichen unterschiedliche Ansprechpartner gibt.
6. Sichern Sie eine regelmäßige interne Abstimmung. Am besten eignen sich dazu die Instrumente der agilen Organisation: Anstelle fixer wöchentlicher oder zweiwöchentlicher Abstimmungen

über ein bis zwei Stunden, sollte man lieber häufiger und kürzer die Situation bewerten und Fragen klären. Solange Anlagen geschlossen bleiben müssen, reicht eine Abstimmung alle zwei bis drei Tage. Mit jeder Stufe einer Wiedereröffnung sollte man sich zu Beginn täglich über die ersten Erfahrungen abstimmen, danach kann man auch hier auf längere Zyklen wechseln.

Externe Kommunikation – die Stunde der Sozialen Medien

In der externen Kommunikation stehen oft wenige Sender des Clubs vielen Empfängern (Golfern) gegenüber. Besonders herausfordernd wird es, wenn die Empfänger auf Basis der erhaltenen Informationen ihrerseits Rückfragen haben und Meinungen kundtun möchten – kombiniert man dies mit den ohnehin nicht gerade üppig besetzten Managements und Sekretariaten sowie der vielfach verordneten Kurzarbeit, wird dies schnell zum Show-Stopper einer zielgerichteten Information. Anlagen sollten zunächst prüfen, wie viele Mitglieder sie über die jeweiligen Informationskanäle erreichen können: Wieviele Email-Adressen sind gespeichert (getrennt nach Mitgliedern und Gastspielern), wieviele Registrierungen gibt es für einen Newsletter, wie oft rufen Mitglieder und Gäste die eigene Website auf, gibt es eine eigene Facebook-Fanpage und wieviele Fans hat diese? Sind die elektronischen Kommunikationsmöglichkeiten nicht ausreichend verbreitet, bleibt nur der traditionelle Postweg – den man alleine schon aufgrund der aufwändigen und kostenintensiven Produktion samt Versand jedoch deutlich spärlicher einsetzen kann. Nachfolgend ein paar Tipps zur externen Kommunikation:

1. Stellen Sie sicher, dass wichtige Regeln zum Spielbetrieb – von der Einstellung bis zur Wiederaufnahme – auf Ihrer Website an zentraler Stelle positioniert werden. Ergänzend können Sie über Veränderungen auch über andere Kommunikationskanäle berichten.



Haben wir.

TRU-TURF



www.turf.eu

TURF Handels GmbH

Am Hartboden 48 | A-8101 Gratkorn
+43 3124 290 64 | office@turf.at

Den WIRKLICH kleinsten Hohlspoon?!



Originalgröße

Haben wir.

JRM SAMURAI

- ✓ 4 mm Core-Durchmesser
- ✓ Infinity Spezialstahl
- ✓ Haltbarkeit bis zu 50 Grüns
- ✓ 8 Mio. Löcher / ha und mehr
- ✓ perfekt gezogene Cores
- ✓ kurze Erholungszeit der Grüns
- ✓ 3/8" Aufnahme

Bequem suchen & bestellen auf
www.turf.eu

TURF Handels GmbH

Am Hartboden 48 | A-8101 Gratkorn
+43 3124 290 64 | office@turf.at

2. Sorgen Sie dafür, dass Sie mit Ihren Mitgliedern und Gästen in Kontakt bleiben. Ob Sie hierbei eher auf „Einbahnstraßen-Kommunikation“ ohne direkte Rückmeldung oder interaktive Kommunikation setzen, hängt letztlich davon ab, wie viele Menschen Sie über die jeweiligen Medien erreichen können.
3. Berichten Sie regelmäßig über positive Entwicklungen. Bestes Beispiel hierfür ist das Greenkeeping, aber auch möglicherweise vorgezogene Renovierungen und sonstige Neuerungen, die in der Spielpause erledigt wurden.
4. Reichern Sie Ihre Nachrichten wann immer möglich mit Bildern an – das geht vor allem über die sozialen Medien sehr gut und erzeugt mehr Aufmerksamkeit als reine Text-Berichte.
5. Klären Sie für die sozialen Medien, wer die Redaktion zu geposteten Nachrichten übernimmt – denn gerade über Facebook und Co. werden die Informationen nicht nur konsumiert, sondern möglicherweise auch kommentiert oder hinterfragt.
6. Kommunizieren Sie eindeutig und auf Basis von Fakten – und nicht theoretische Möglichkeiten. Das reduziert Rückfragen und stellt sicher, dass die folgende Kommunikation vorher getroffene Aussagen nicht wieder zurücknehmen muss.
7. Wecken Sie Sehnsüchte, vor allem bei Gastspielern! Gerade über soziale Medien geht dies ausgezeichnet – und in dieser stark von Wissenschaft und Medizin geprägten Zeit werden emotionale Botschaften besonders geschätzt. Zeigen Sie, wie Ihr Greenkeeping den Platz für die Wiederaufnahme des Spielbetriebs vorbereitet hat (inzwischen sind ja ein paar Anlagen wieder auf), greifen Sie auf Fotos vorangegangener Events zurück mit der Hoffnung, diese bald wieder veranstalten zu können, stellen Sie neues Equipment (für das Hometraining, aber auch für die kommenden Runden auf dem Platz) vor oder lassen Sie Ihre Gastronomie regionale Spezialitäten präsentieren und darstellen, dass die Gäste diese nach Wiedereröffnung wieder genießen können.
8. Bieten Sie Ihren Kunden – gleich, ob Mitglied oder Gastspieler – Abwechslung und Aktivität. Organisieren Sie über soziale Medien beispielsweise Fotowettbewerbe (schönstes Foto Ihres Platzes aus der vergangenen Saison, lustigstes Erlebnis auf einer Runde bei Ihnen und vieles mehr), bieten Sie mit Ihren Coaches Anleitungen zum Trainieren zuhause (Fitness, Golf, Mental) oder veranstalten Sie Online-Kochkurse mit Ihrer Gastronomie. Warum beispielsweise auch nicht ein gemeinsames, virtuelles Angrillen mit der Clubgastronomie veranstalten: Eine Woche vorab wird die Einkaufsliste veröffentlicht, am Tag des Events werden pro Gang Videos zur Zubereitung gepostet (oder live gestreamt) und alle Teilnehmer können Fotos von Zuhause beim Mitmachen einreichen. Seien Sie hier kreativ, gute Ideen finden immer gute Resonanz.
9. Organisieren Sie virtuelle Sprechstunden: Viele Golfer haben individuelle Fragen. Bieten Sie dazu persönliche Sprechstunden nach Terminvereinbarung an – wer mag, kann diese sogar wie eine Startzeit online buchbar machen. Oder organisieren Sie WebMeetings zu ausgewählten Themen oder für fest definierte Teilnehmer wie beispielsweise Mannschaftsspieler oder Trainingsgruppen.
10. Stimmen Sie Ihre gesamte externe Kommunikation club-intern vorher ab – wichtig ist, dass jedes Thema mit einer gemeinsamen Stimme des Clubs kommuniziert wird. Wer im Club ein Haupt- oder Ehrenamt wahrnimmt, sollte sich beispielsweise in sozialen Medien bewusst sein, dass Posts und Kommentierungen oft auch als offizielle Meinung des Clubs wahrgenommen werden – umso wichtiger ist es, dass sich die Clubvertreter hier öffentlich nicht widersprechen.

Michael Althoff

BLICK ÜBER DEN (GOLF-)TELLERRAND

DOSB-Positionspapier – Rückkehr in eine bewegte Gesellschaft

„Gerade der Sport wird ein unverzichtbarer Bestandteil zur Rückkehr in eine bewegte Gesellschaft sein.“

Mit diesem einleitenden Zitat des Präsidenten des Deutschen Olympischen Sportbundes (DOSB) Alfons Hörmann möchte der Autor einen Blick über den (Golf-)Tellerrand auf den Sport in Deutschland im Zeichen der Coronakrise werfen. Der DOSB als größter Dachverband in Deutschland mit über 90.000 Sportvereinen und 27 Millionen Mitgliedern will die jüngsten Beschlüsse der Bundesregierung und der Landesregierungen im Zuge der Maßnahmen zur Eindämmung der Covid 19-Pandemie verantwortungsvoll mittragen. Zugleich betonte der DOSB-Präsident Alfons Hörmann jedoch: *„Wir wollen uns für eine verantwortungsbewusste Öffnung der Sportanlagen einsetzen, weil unser Land damit zum richtigen und wichtigen Zeitpunkt organisierte Beweglichkeit erfahren kann.“* Mit einem Positionspapier gibt der DOSB dafür konkrete Leitlinien vor.

DOSB-Positionspapier zur Wieder-Aufnahme des vereinsbasierten Sports

Der DOSB hat der Bundesregierung und den 16 Landesregierungen für die schrittweise Rückkehr in ein normales gesellschaftliches Leben seine aktive Mithilfe angeboten. Gemeinsam mit führenden Sportmedizinern wurde ein Positionspapier zur Wieder-Aufnahme des Sporttreibens in Deutschland entwickelt. Das Papier setzt auf Solidarität und Vorsicht unter Beachtung angepasster Regeln.

Die 10 „Leitplanken“ des DOSB:

- Distanzregeln einhalten
- Körperkontakte auf das Minimum reduzieren
- Freiluftaktivitäten präferieren
- Hygieneregeln einhalten

- Umkleiden und Duschen zu Hause
- Fahrgemeinschaften vorübergehend aussetzen
- Veranstaltungen wie Mitgliederversammlungen und Feste unterlassen
- Trainingsgruppen verkleinern
- Angehörige von Risikogruppen besonders schützen
- Risiken in allen Bereichen minimieren

Mit diesen „Leitplanken“ setzt sich der autonome Sport selbst angepasste Regeln und appelliert an die Eigenverantwortung seiner Mitglieder und ihrem zivilgesellschaftlichen Engagement. Der DOSB sieht dadurch etliche Vorteile für die Gesellschaft:

- Menschen kommen wieder in Bewegung und stärken dabei ihr Immunsystem
- Menschen finden beim Sporttreiben einen Ausgleich in schwierigen Zeiten
- Sportvereine und ihre Trainer sind wieder aktiv für ihre Mitglieder da
- soziale Bindungen werden trotz Wahrung der Distanz wieder aktiviert
- Menschen können wieder selbstbestimmter ihr Leben gestalten
- zivilgesellschaftlich organisierter Sport finanziert sich wieder selbst

Solidarfond zur Erhaltung der Vielfalt des Sports

Der DOSB wird, in Ergänzung zu den Forderungen des Sports an die Politik, einen eigenen Solidarfonds für SPORTDEUTSCHLAND auflegen. Der Solidarfonds hat den Titel „Erhalt der Vielfalt des Sports“, und wird durch die Stiftung Deutscher Sport einen Grundstock von einer Million Euro erhalten. Durch einen Spendenaufruf sowie Zuwendungen der wirtschaftlichen Partner des DOSB soll

dieser Grundbetrag aufgestockt werden, um den gemeinnützigen Sport in dieser besonderen Notlage aktiv zu unterstützen.

„Wir wollen über unsere Forderungen an die Politik hinaus einen eigenen wertvollen Beitrag leisten, damit unsere einzigartige und vielfältige Verbands- und Vereinslandschaft auch in dieser Krisensituation erhalten werden kann. Nur dann ist es möglich, dass der Sport auch in Zukunft seine umfangreichen und nicht verzichtbaren Leistungen für die Gesellschaft zur Verfügung stellen kann“, sagte DOSB-Präsident Alfons Hörmann. *„Wir freuen uns sehr über die ersten Signale zu dieser Rettungsaktion von unseren Partnern, denen die Zukunft der Vereine und Verbände ebenfalls sehr am Herzen liegt.“*

Das Ausmaß der wirtschaftlichen Auswirkungen durch die erforderlichen Maßnahmen zur Eindämmung des Corona-Virus nimmt zwischenzeitlich an vielen Stellen des Sports existenzbedrohende Ausmaße an und ist aktuell in seinen Folgen noch gar nicht absehbar. Die Vereine und Verbände des organisierten Sports werden extreme Einnahmeverluste erleiden, beispielsweise durch abgesagte Wettkämpfe und Veranstaltungen, die Einstellung des Wettkampfbetriebs oder fehlende Kurs- und Trainingsgebühren. Hinzu kommen noch fehlende Ticketeinnahmen, drohender Ausfall von Sponsoren-Geldern und fehlende Catering-Einnahmen. So geht der Bayerische Landessportverband auf Grundlage von Daten eines landesweiten Meldesystems von bisher 200 Millionen Euro Einbußen allein in Bayern aus.

Verbände und Vereine, die nachweislich durch die Corona-Krise unverschuldet in Not geraten sind, sollen

nach erfolgter Prüfung finanzielle Unterstützung oder auch Sachleistungen, wie zum Beispiel der Beratung durch Sanierungsexperten erhalten. Zudem wird der DOSB eine Kampagne zur Mitgliedergewinnung und -bindung von den zur Verfügung gestellten Mitteln initiieren.

Schon frühzeitig zu Beginn der Krise hatten sich Alfons Hörmann und die DOSB-Vorstandsvorsitzende Veronika Rücker an die Politik gewendet, um die Rettungsmaßnahmen des Bundes auf den organisierten Sport auszuweiten, um so einen eigenen Notfallfonds für die Spitzenverbände, Bünde und Vereine, sowie die Athleten und Trainer zu schaffen (Quelle: DOSB).

Sportdeutschland.TV startet die Aktion #gemeinsamfuerdenSport

In Zeiten von Corona steht neben der Gesundheit aller natürlich auch die wirtschaftliche Existenz von Vereinen und Verbänden auf dem Spiel. Sportdeutschland.TV möchte zusammen mit YouSport die Gemeinschaft aller Beteiligten nutzen und für Vereine Gelder sammeln. Dafür wurde die #gemeinsamfuerdenSport-Kampagne ins Leben gerufen. Vereine können sich auf der Seite #gemeinsamfuerdenSport mit einer Videobotschaft an potenzielle Unterstützer wenden. Anschließend erstellt Sportdeutschland.TV umgehend eine persönliche

Spenden-Aktionsseite, über die es Unterstützern möglich ist, direkt zu spenden. Alle Spendensummen werden durch die DOSB New Media GmbH auf einem Treuhandkonto gesammelt und nach dem Kampagnenende an jeden einzelnen Verein, um die Zugabe durch die Partner aufgestockt, dann ausgeschüttet (Quelle: Sportdeutschland.TV).

Zehn Millionen Euro für den Sport in NRW

Welche Fördergelder Vereinen zustehen, ist je nach Bundesland verschieden. In Nordrhein-Westfalen können Vereine mit wirtschaftlichem Geschäftsbetrieb beispielsweise So-



forthilfen zwischen 9.000 und 25.000 Euro beantragen. Ein starkes Zeichen für den Sport in Nordrhein-Westfalen hat die dortige Landesregierung gesetzt: Das Land NRW hat mit einem Zehn-Millionen-Euro-Hilfsprogramm nun auch gemeinnützige Sportvereine im Blick, die nicht unternehmerisch tätig sind. Darüber hinaus stehen zur Stärkung der qualifizierten Übungsarbeit in den durch die Corona-Auswirkungen gebeutelten Sportvereinen zusätzliche drei Millionen Euro bereit, die aus Mitteln des Haushaltes 2020 der Landesregierung stammen. Damit wird die normale Übungsleiterförderung um gleich 40 Prozent aufgestockt. In Berlin arbeitet der Senat mit dem Landessportbund zusammen, um „die finanzielle Bedarfslage der Sportvereine einschätzen zu können“. Hessen hat ein millionenschweres Soforthilfeprogramm für gemeinnützige Vereine aufgelegt. Die Vereine können bis zu 10.000 Euro beim zuständigen Ministerium beantragen „Gemeinnützige Vereine sind ein unverzichtbarer Bestandteil unserer Gesellschaft und wir wollen möglichst allen helfen, gut durch diese schwierige Zeit zu kommen“, so die Partei Die Grünen in Hessen. Auch Bayern prüft finanzielle Hilfen für Sportvereine.

Sportminister der Länder erörtern Lockerungen

Die Sportministerkonferenz (SMK) hat über die schrittweise Wiederaufnahme des Sportbetriebs beraten. In einem ersten Schritt soll im Breiten- und Freizeitsport – gleichermaßen für alle Sportarten – der Trainingsbetrieb wieder erlaubt werden, sofern die Sportangebote an der „frischen Luft“ stattfinden, also im öffentlichen Raum oder auf öffentlichen oder privaten Freiluftsportanlagen. Dabei müsse ein Abstand zwischen den Sporttreibenden von zwei Metern gewährleistet sein, bei Einhaltung der auch sonst üblichen Hygienemaßnahmen. Sport solle zudem „kontaktfrei“ ausgeübt werden, der Wettkampfbetrieb und Zuschauerbesuche blieben vorerst untersagt. Von den Fachverbänden müssten dazu „sportartspezifische Vorgaben“ kommen, so die Vorsitzende der SMK Anja Stahmann.

Dramatische Einnahmeverluste – Der Profisport kämpft ums Überleben

Der Corona-Lockdown trifft nicht nur die Amateurvereine schwer. Finanzielle Hilfen fehlen flächendeckend. Anders als im Profifußball sind andere Profiligen auf die Ticketeinnahmen dringend angewiesen, die bis zu 60% des Etats ausmachen. Da Großveranstaltungen bis zum 31.08. nicht möglich sind, wird aber auch hier das Thema Geisterspiele diskutiert, um eventuelle Einnahmen aus Fernsehrechten noch zu generieren.

BASKETBALL

Die Basketball Bundesliga (BBL) ruht seit dem 12. März, mit jedem nicht stattfindenden Spiel gehen den Clubs wichtige Ticketeinnahmen verloren. Ob es zu einem Abbruch der Bundesliga kommen wird, ist zurzeit noch ungeklärt. Stand 28.04.2020: Bis 30. April pausiert die Liga, danach ist alles völlig offen. „Die BBL geht von einem Schaden von bis zu 25 Millionen Euro aus“, so BBL-Geschäftsführer Stefan Holz. Sollte die Saison wiederaufgenommen werden, können wohl kaum alle ausstehenden Partien nachgeholt werden. Bei einer Fortsetzung sind Geisterspiele realistisch, immerhin könnte die BBL so TV-Einnahmen generieren. Aktuell erwägt die Basketball-Bundesliga im Falle einer Fortsetzung der unterbrochenen Saison Spiele an nur wenigen Orten. „Wenn wir die Saison beenden, dann sicher nur an einigen Hubs“, sagte BBL-Geschäftsführer Stefan Holz.

EISHOCKEY

Im Eishockey sind die Playoffs bereits abgesagt, ein Deutscher Meister wurde nicht ermittelt. Auf bis zu 20 Millionen Euro beziffert DEL-Geschäftsführer Gernot Tripcke die Umsatzverluste durch den Abbruch vor den Play-offs. Die Deutsche Eishockey Liga (DEL) hofft weiterhin auf den 18. September als Starttermin. Sollte dies nicht der Fall sein, rechnen Experten damit, dass neun der 14 DEL-Klubs in ihrer Existenz gefährdet sein könnten. Geisterspiele soll es aus wirtschaftlichen und logistischen Gründen im Normalfall nicht geben. „Wir brau-



Peter Rücker
rueckerconsult
managementberatung im sport

Ein Autorenporträt und Kontaktdaten finden Sie unter gmkg-online.de/gm-autoren

chen definitiv Spiele mit Zuschauern. Außer in ganz kurzfristigen Ausnahmesituationen sind für uns Geisterspiele keine Option“, betonte der DEL-Chef. Der Ticketverkauf in der DEL macht gut 60 Prozent der Einnahmen aus.

HANDBALL

Die Handball Bundesliga (HBL) hat ihre Saison aufgrund der Corona-Pandemie vorzeitig abgebrochen. Deutscher Meister ist durch Anwendung der Quotientenregel der THW Kiel. „Aus sportlicher Sicht wäre es natürlich das Beste gewesen, die Saison fortzusetzen. Der Rahmen hat gesundheitlich, organisatorisch und wirtschaftlich aber nicht gepasst. Von den ungerechten Lösungen haben wir diese für die Beste gehalten“, sagte Frank Bohmann, der Geschäftsführer in einem Interview mit dem Sport-Informations-Dienst (SID). Auch im Handball machen die Erlöse aus dem Ticketing mit rund 50 Prozent einen großen Anteil des Umsatzes aus.

HOCKEY

Die Task Force Bundesliga – mit Vertretern des DHB, der BLVV und der Hockeyliga – hat am 19. April entschieden, den Spielbetrieb der Saison 2019/2020 aufgrund der Regelungen in der Corona-Krise bis zum 31. Juli 2020 auszusetzen. Für diese Entscheidung waren zuvor alle Clubs der Bundesligen nach ihrer Einschätzung befragt worden. Die Final-Four-Turniere der Männer und Frauen im Mai wurden vorerst abgesagt, könnten

aber nachgeholt werden. *„Wir behalten uns vor, abhängig vom möglichen Verlauf der Bundesliga, eine Finalrunde eventuell neu zu planen“*, sagte Generalsekretär Heiko von Glahn vom Deutschen Hockey-Bund (DHB) dem Sport-Informations-Dienst. Aus Sicht dieses Gremiums ist mit den getroffenen Beschlüssen der Bundesregierung und der Ministerpräsidenten die Wahrscheinlichkeit noch einmal deutlich gesunken, dass die Saison 2019/20 in der einen oder anderen Variante zu Ende gespielt werden kann. Dennoch besteht aus terminlicher Sicht immer noch diese Möglichkeit. Die Ergebnisse einer Befragung der Bundesligavereine sollen in der Taskforce beraten werden, um damit in Bezug auf Wertung und internationale Qualifikationen zu entscheiden.

TISCHTENNIS

Der Deutsche Tischtennis-Bund (DTTB) hat die Mannschafts-Saison 2019/2020 in Deutschland wegen der Ausbreitung des Coronavirus für beendet erklärt. Auf- und absteigen werden in allen Spielklassen die Clubs, die zum Zeitpunkt des Saisonabbruchs auf einem Auf- oder Abstiegsplatz standen. Die ersten Clubs haben jedoch schon zurückgezogen. Der Tabellenzweite TuS Bad Driburg hat sein Frauen-Team aus der Bundesliga zurückgezogen, da mehrere Sponsoren aufgrund der Coronakrise keine Unterstützung mehr leisten können. *„Wir hängen finanziell völlig in der Luft“*, sagte Manager Franz-Josef Lingens. Einzige Ausnahme ist die Bundesliga der Männer, die nicht unter dem Dach des DTTB, sondern von einer eigenen Sport GmbH der Tischtennis Bundesliga (TTBL) organisiert wird. Die TTBL will zunächst die weitere Entwicklung der Coronavirus-Krise abwarten und erst später entscheiden, ob sie die Saison fortsetzt, abbricht oder den aktuellen Hauptrunden-Tabellenführer 1. FC Saarbrücken zum deutschen Meister erklärt.

VOLLEYBALL

Die Volleyball-Bundesliga brach als eine der ersten Sportligen die Saison am 12. März bei Frauen und Männern ab. Durch die Entscheidung werden in diesem Jahr keine Meistertitel vergeben. Weiterhin wurde entschieden,

dass es keine Regelabsteiger aus der 1. Bundesliga geben wird. Die Volleyballer hoffen auf staatliche Unterstützung: *„Wir brauchen jetzt spezielle Hilfen für den Profisport, um unsere vielfältige Sportlandschaft zu erhalten, denn die Bundesligavereine sind als Leuchttürme ihrer Sportarten von zentraler Bedeutung für den Amateur- und Nachwuchssport in unserem Land. Sie haben aber auch bedeutende Funktionen als Arbeitgeber und Wirtschaftsunternehmen“* fordert Verbandspräsident Michael Evers auf Sport1.de. Zudem forderte die Krise ihr erstes Opfer: Der TV Rottenburg beantragte wegen abgesprungener Sponsoren keine Bundesliga-Lizenz. Auch die Alpenvolleys Haching und die Volleys Eltmann werden nicht mehr in der Volleyball-Bundesliga vertreten sein.

FUSSBALL

Die Vereine der ersten und zweiten Fußball-Bundesliga haben den eingeschränkten Trainingsbetrieb wieder aufgenommen und setzen ab Anfang Mai auf die Fortführung der Saison mit sogenannten Geisterspielen. Ohne diese Spiele und den damit verbundenen TV-Einnahmen drohen nach Expertenmeinung einigen Clubs die Insolvenz. Anders als bei den beschriebenen Sportarten ist das kommerzielle Konstrukt Fußball-Bundesliga auf die TV-Gelder zur Existenzsicherung angewiesen. Auf dem Spiel stehen ca. 304 Millionen Euro, die bei einem Abbruch der Spielzeit fehlen würden. Die DFL verhandelt zurzeit mit den Sendern um diese letzte Rate. Allerdings sind die Fans in der Frage von Geisterspielen gespalten. *„Die Fanszene Deutschland“* hat sich eindeutig gegen eine Fortführung der Saison ohne Zuschauer ausgesprochen: *„Der Profifußball ist längst krank genug und gehört weiterhin in Quarantäne“*, so die Erklärung an die Ultragruppen der Vereine.

Für den Sportphilosophen Gunter Gebauer ist die Durchführung von Geisterspielen in der Fußball-Bundesliga in Zeiten der Coronakrise moralisch äußerst bedenklich. Durch die notwendigen Schnelltests, die man für die Geisterspiele benötigt, erhalte der Fußball Sonderrechte, die

nicht zu rechtfertigen seien, sagte der Sportwissenschaftler und Philosoph im Interview mit dem Sport-Informations-Dienst. *„Wenn nun 20.000 Tests benötigt werden, allein um die Bundesliga-Saison mit Geisterspielen zu Ende zu bringen, ist das eine Menge angesichts der vielen gefährdeten Menschen, die diese Tests dringend benötigen“* sagte Gebauer und erklärte: *„Ich halte das für unverhältnismäßig. Der Sport ist wichtig für das Gemeinschaftsleben, aber man wird erkennen, dass es wichtigere Dinge im Leben gibt als ein Fußballspiel“* (Quelle: FAZ). Aus der Sicht des Autors müsste die Politik einer Gesellschaft mit eingeschränkten Grundrechten zunächst erklären, warum die Bundesliga wichtiger sein soll als andere Bereiche des gesellschaftlichen Lebens. Man könnte auch zu der Erkenntnis kommen, die Politik handelt nach dem klassischen Panem-et-circenses-Prinzip, die Politik öffnet den Zirkus zur Zerstreuung des Volkes. Ein Schelm, wer Böses dabei denkt.

Ausblick

Christoph Breuer, Sportökonom an der Deutschen Sporthochschule (DSHS) in Köln, erklärt: *„Ehrenamt macht immun.“* Daher sind aus seiner Sicht kleine Vereine tendenziell besser geschützt als die „Großvereine“ ab 1.000 Mitgliedern, die ohne festangestellte Mitarbeiter nicht auskommen.

Viele Vereine setzen daher verstärkt auf ihr wichtigstes Gut: Solidarität. *„Amateurvereine haben oft eine hohe Identifikation und Treue“*, erklärt Professor Breuer. Eine langjährige Mitgliedschaft im eigenen Sportverein zu kündigen, dürfte vielen schwerer fallen, als ein Fitness-Abo zu beenden. Die Corona-Pandemie wird uns sicherlich noch einige Zeit begleiten und die Gesellschaft in Teilen verändern. Gerade der (Golf-)Sport hat jedoch die Kraft, diese Veränderungen positiv zu gestalten. Der Sport wird gebraucht, um nach der bestandenen Krise die Menschen wieder zusammen zu bringen. Ich glaube, dass Sport gesamtgesellschaftlich der große Gewinner dieser Krise sein kann.

Peter Rücker

IN DER KRISE BEWEIST SICH DER CHARAKTER

Marken sind Vertrauensanker

Der verstorbene Altkanzler Helmut Schmidt wird in Krisenzeiten gerne mit seinem Merksatz zitiert, der auch an anderer Stelle in diesem Magazin bereits angeführt wurde: „In der Krise beweist sich der Charakter“. Sein mutiges, tatkräftiges Handeln in der Flutkatastrophe von Hamburg, aber auch im Kampf gegen die RAF haben ihm auch in diesen Zeiten große Hochachtung gebracht. Vor allem sein unerschütterliches Selbstvertrauen, das Richtige zu tun, sind charakteristisch für ihn. Man kann Helmut Schmidt als Marke verstehen, weil er zu jedem Zeitpunkt, also in guten wie in schlechten Zeiten, seinen Charakter gezeigt hat. Markennutzen („Was biete ich an?“), Markentonaltät („Wer bin ich?“), Markenbild („Wie trete ich auf?“) und Markenattribute („Über welche Eigenschaften verfüge ich?“) waren transparent, eindeutig und kongruent. Den Stresstest in Krisenzeiten hat er bestanden.

Wie verhält sich die Golfbranche in Deutschland im Stresstest „Corona“? Wo und wie erleben wir Charakter; positiv wie negativ? Bevor einige Antworten als Diskussionsbeitrag folgen, hilft ein Blick in die gesamte Volkswirtschaft. Nach einem anfänglichen Schock über die ökonomischen Konsequenzen der Pandemie, teilten sich die Unternehmen in ihrer weiteren Strategie in zwei Lager: Die einen ergaben sich ihrem Schicksal nach dem Motto: „Rette mich, wer kann!“ Die anderen suchten in der Krise, Chancen sich gegenüber ihren Stakeholdern als charakterstarke Marke zu positionieren. So verfielen die einen in eine Opferrolle, die anderen übernahmen eine Handlungsrolle.

„Wir sind da“ reicht nicht

Woran kann man festmachen, wie sich Unternehmen in der Krise positionieren? Die Antwort lautet: Je stärker sie sich in die Lebenswirklichkeiten ihrer Stakeholder hineinversetzen, umso



Echte Liebe – der BVB wandelt sein Stadion in ein Behandlungszentrum um.

stärker sind Firmen als Marke. Nur Marken, die dabei ehrlich sprechen, können selbst führen – und genau das erwarten die Konsumenten: Klare, ehrliche Ansagen anstatt Sprechblasen. Es reicht eben nicht aus, in ganzseitigen Zeitungsanzeigen zu schreiben: „Wir sind da“ – „Wir haben geöffnet“ – „Wir können liefern“. Das dokumentiert ausschließlich die kommerzielle Absicht der Firma. Eine wirkliche Hilfe für Kunden oder Menschen in Not ist das nicht. Es fehlt die Relevanz. Als Positiv-Beispiel gilt die des Lebensmittel-Discounters Lidl, der auf die brennende Frage der Konsumenten nach der Versorgungssicherheit antwortet: „Wir versorgen Deutschland! Wir arbeiten Tag und Nacht daran, die Versorgung für Euch in unseren rund 4.000 Filialen in ganz Deutschland sicherzustellen.“ Hier wird deutlich: Der

Customer Insight, dass für die Konsumenten die Frage nach der Versorgung mit dem Lebensnotwendigen wichtiger ist als vieles andere (#klopapier), ist für Lidl wertvoll: Lidl hat am Markt tatsächlich die notwendigen Fähigkeiten („Market capabilities“), diese Versorgung durch entsprechende Prozesse sicherzustellen. Dadurch wird Versorgungssicherheit (mit Produkten und Dienstleistungen) zu einem eigenständigen strategischen Asset. Nur Marken, die über solche Assets und Fähigkeiten tatsächlich auch in stürmischen Zeiten verfügen, können so weitreichende Aussagen treffen. Klug geführte Marken führen daher regelmäßig Stress-tests durch und entwickeln Szenarien nicht nur für wahrscheinliche, sondern auch für unwahrscheinliche, aber eben doch mögliche extreme Krisen. Und was machen Marken, die keine rele-

Foto: linkedin

Screenshot der Buchungsmöglichkeit via PC CADDIE, bei der sichergestellt wird, dass lediglich max. 2 Spieler pro Flight auf die Runde gehen. (Quelle: PC CADDIE)

vanten Botschaften zur Krise haben? Schweigen! Beim „Share of Voice“ zählen sie zu den Verlierern.

Ein zweites Positiv-Beispiel ist der BVB Dortmund. Dessen Credo lautet „Echte Liebe“. Und genau dieses setzen sie in der aktuellen Krisenzeit ein. Der BVB spielt im größten Fußball-Stadion Deutschlands. Das betrachten der Verein und die Fans als das „Wohnzimmer“ des Clubs. Und genau das öffnet der BVB im Kampf gegen das Corona-Virus: Das Stadion wird zum Behandlungszentrum. Dafür wurde die Nordtribüne des Dortmunder Signal-Iduna-Parks in Kooperation mit der Kassenärztlichen Vereinigung Westfalen-Lippe entsprechend umgebaut. Das Zentrum ist täglich von 12:00 bis 16:00 Uhr geöffnet. Eine Anmeldung ist nicht notwendig. Bis zu 100 Menschen können betreut werden. Echte Liebe!

Mein Kollege Prof. Dr. Claas Christian Germelmann (Uni Bayreuth) meint:

„Ein ‚weiter so!‘ kann es in Krisen nicht geben: Gut beratene Marken wissen, wann es sinnvoll ist, eine Pause einzulegen und sich in der Markenführung auf das zu konzentrieren, was wesentlich für die Konsumenten ist. Ein Schlüssel dazu ist die Klarheit in allem, was die Marke tut: Nur, wenn die Konsumenten verstehen, dass das Handeln der Marke an allen Touchpoints stimmig ist, behalten sie das Vertrauen in die Marke. Dazu kann auch das Vermeiden von Touchpoints im wahrsten Wortsinn gehören: Starbucks stellt beispielsweise komplett auf ‚to go‘ um, um die Ansteckungsgefahr in den Coffee-Shops zu verringern.“

Die Zeit der Verbände: Beispiele von DGV – BVGA – GMVD

Authentisch kommunizieren heißt auch, offen anzusprechen, was man weiß, und was man nicht weiß. In Zeiten der Fake-News sind starke Marken Vertrauensanker, und sie können

es sich leisten, ehrlich zu sagen, wenn Entwicklungen noch unsicher sind. Heute wäre es fahrlässig, wenn Marken Termine nennen, zu denen alles wieder so sein wird, wie vor der Krise. (Anm. d. Red.: Das Verhalten der Golf-Fachverbände in der Krise und die Learnings aus der Krise stellen wir in der nächsten Ausgabe des golfmanagers vor.)

Verlässliche Partner, am Beispiel PC CADDIE

„1er- und 2er-Flights zum social distancing“

Bei Dienstleistern rund um den Golfsport kann man die Firma „PC CADDIE“ als proaktive Marke beobachten. Und zwar gerade unter dem Aspekt, dass Marken im Gespräch mit Kunden bleiben, wenn sie wissen möchten, welche Aspekte der Markenbedeutung in der Krise für die Konsumenten besonders relevant sind. PC CADDIE-Geschäftsführer Marc Spangenberg erklärt: „In der ersten Organisationswelle haben wir

unseren Kunden geholfen, für Mitarbeiter Home-Offices einzurichten. Mit Vollzugriff auf Clubdaten und PC CADDIE sind die Golfteams bestens ausgerüstet, die anfallenden Aufgaben zu bewältigen. Gleichzeitig führen wir in einer zweiten Phase konkrete onlinebasierte Workshops mehrmals die Woche an, die von über interessierten 100 Teilnehmern sehr gut gebucht werden – die Mitarbeiter unserer Kunden sind in ihren Homeoffices sehr engagiert und nutzen die Zeit gut.“

Voraussetzung dafür, dass diese gelebte Kooperation funktioniert, ist ein starkes Vertrauenspotenzial der Marke – hier „PC CADDIE“. In Krisen muss man sich besonders auf Partner (Marken) verlassen können. Bestätigt man dieses gegenseitige Vertrauenspotenzial, erhöht sich das Niveau der Zusammenarbeit.

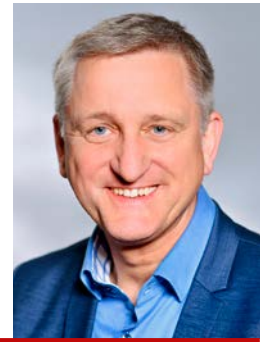
PC CADDIE beobachtet die Einwicklungen global und richtet den Blick auf die Phase, wenn die behördlichen Anordnungen gelockert werden. Hierzu Marc Spangenberg: *„Sobald es zu einer Lockerung der Regelungen kommt, muss es schnell gehen: Wir bereiten unsere Kunden bereits jetzt auf das Szenario eines eingeschränkten Spielbetrieb vor, den wir in Skandinavien beobachten: Wir legen Spieler-Regeln an, die nur 1-2 Spieler in der Buchung pro Flight zulassen. So können unsere Kunden jederzeit nachweisen, von wem und zu welcher Zeit ihre Anlage betreten wird. Dieser Service wird insbesondere von Kunden angenommen, die bislang ganz ohne Online-Buchung von Startzeiten arbeiten – selbstverständlich kostenfrei für drei Monate. Dazu beraten wir unsere Kunden, wie die Rezeptionsaufgaben vor Ort kontaktlos erfolgen können, z.B. über Check-In und Buchungsterminals.“* (Anm. d. Red.: Nachdem die ersten Golfanlagen nunmehr ihren Spielbetrieb (eingeschränkt) wieder geöffnet haben, hat sich dieses vorausschauende Arbeiten bereits jetzt ausgezahlt und unterstützt die Golfanlagen in ihrer Verwaltung, aber auch zu Dokumentationszwecken nach außen)

Aktivitäten aus den Clubs – die Verbindung halten

Aus dem Clubleben der Golfanlagen gibt es ungezählte Positivbeispiele. Hier werden Kontakte zu den Mitgliedern gesucht, die beispielsweise Fotos aus ihrer Wohnung oder ihrem Garten posten sollen, wie sie Home-golfen machen. Oder man bittet um Fotos und Videos „aus der guten alten Zeit“. Das schafft ein Gemeinschaftserlebnis und stärkt den Clubcharakter. Interessanterweise wendet sich praktisch keine Golfanlage an Greenfee-Spieler. Die Golfclubs fokussieren sich auf ihre Kernzielgruppe: die Mitglieder.

Beispielgebend kann der Golfclub Hösel genannt werden. Er hat seit Anfang dieses Jahres für sich entschieden, stärker auf den Social-Media-Kanälen aktiv zu werden. Mit regelmäßigen Posts eroberte man sich schnell eine nennenswerte Community, die nicht nur die Nachrichten konsumierte, sondern selbst reagierte. In der Wissenschaft nennt man derartigen Inhalt „User-Generated-Content (UGC)“. Als dann Mitte März der Shutdown auch den Golfclub Hösel mit voller Härte traf, konnte man die Kommunikation aufrecht erhalten und intensivieren. Ein starker Kanal wurde Instagram. Hier zählt man mittlerweile 500 Abonnenten. Acht (!) Highlight-Kategorien wurden aufgebaut – von „Nordplatz“ über „Gustus“ bis „Stay Home“ (!) – und aktuell mit Inhalt gefüllt. Über die „Stories“ schaffte man zudem Aktualität. Die Mitglieder nutzten die Chancen, in alten Fotoalben nach spannenden Aufnahmen zu suchen und diese ins Netz zu stellen. Die Greenkeeper wurden bei der Arbeit porträtiert und immer wieder die gepflegten Spielbahnen gezeigt, auf die man sich „bald“ wieder freuen kann. Jüngstes Beispiel sind Mund-Nasen-Schutzmasken im CI des Golfclub Hösel! Man darf davon ausgehen, dass diese digitale Kommunikation nach der Krise weitergeführt wird.

Auch gesellschaftlich kontrovers diskutierte Beispiele sollen Lerncharakter besitzen und die Sichtweisen schulen: Als in ganz Deutschland die



Prof. Dr. Gerhard Nowak
CEO der Sportline GmbH und Professor für Sportmanagement an der IST-Hochschule für Management

Kindergärten schlossen, boten mehrere Golfanlagen in Deutschland an, dass man seine Kleinen stattdessen dorthin schicken könne. Für rund 150 Euro die Woche würden die Kids betreut, erhielten einen Imbiss und Golfunterricht. Der folgende Shitstorm war meines Erachtens gerechtfertigt. Versammlungsverbote gelten für Alle, die Marke zeigt ihren Charakter: Geld verdienen, oder zumindest die eigene Insel verteidigen – im Sinne von „Hamster-Verkäufen“.

Es wird ein neues „Normal“ geben

Die Pandemie wird unsere Gesellschaft verändern. Vermutlich auch die europäische Gesellschaft. Das „Back to Normal“ kann ein neues, noch unbekanntes „Normales“ sein. Deshalb müssen sich alle Marken – in der gesamten Volkswirtschaft, aber eben auch im Golfmarkt – die Frage beantworten, wie sie bei veränderten Werteprioritäten, veränderten Konsummustern, und Erinnerungen an durchlebte Grenzerfahrungen relevant für die Konsumenten bleiben können. Marken, die in der Krise gezeigt haben, dass sie durch Solidarität und Empathie wichtig für die Konsumenten sind, werden es leichter haben als andere, über Produkt und Service hinaus wichtig im Leben der Konsumenten zu werden.

Prof. Dr. Gerhard Nowak

Talentscout

LANGFRISTIGER LEISTUNGSaufbau & TRAININGSSTEUERUNG



DGV-RAHMENTRAININGS-KONZEPTION

- Training, Wettkampf und Förderung im leistungsorientierten Golf
- Voraussetzungen zukünftiger Spitzensporterfolge schaffen
- aktuelle pädagogische und methodisch-didaktische Erkenntnisse

€ 39,90

RAHMENTRAININGSKONZEPTION

208 SEITEN

ISBN: 978-3-88579-565-0



ZUSAMMENHALT, INFORMATIONEN UND LÖSUNGEN IN DER KRISE

BVGA – in der Corona-Krise so gefragt wie nie

„Wir erleben zurzeit einen großartigen Zusammenhalt zwischen Golfplatzunternehmern, Kooperationspartnern und dem Team der BVGA-Geschäftsstelle. Sie alle zeigen ein hohes Engagement, Gedanken und konkrete Maßnahmen in der Krise mit Gleichgesinnten zu teilen. Grundwerte wie Solidarität, Professionalität und die Bereitschaft, Wissen und Erfahrungswerte auszutauschen, sind im BVGA nun wichtiger denn je“, sagt Christian von Oven, Vorstandsvorsitzender des Bundesverband Golfanlagen e.V. (BVGA). Christian von Oven weist damit besonders auf die Arbeit seines Verbandes hin, der gerade in dieser schwierigen Zeit in kurzen und regelmäßigen Abständen derzeit wichtige Informationen an seine Mitglieder und Kooperationspartner zum Thema Corona-Virus herausgibt. Das „Krisenmanagement“ des Golfplatzunternehmerverbandes findet dabei große Zustimmung. Und so stellt der Betreiberverband fest, dass es noch nie zuvor eine solche Solidarität unter den Verantwortlichen von Golfanlagen und Kooperationspartnern im BVGA und so eine außergewöhnlich hohe Nachfrage an Informationen und Lösungen wie in diesen herausfordernden Zeiten gab.

Wie breit die Zustimmung für die Arbeit des BVGA ist, zeigt das Interesse von Golfplatzunternehmern an einer Mitgliedschaft. „Die Arbeit des Verbandes wird honoriert. Dieser große Zuspruch ist für uns Auftrag, die Golfplatzunternehmer weiter gut durch die Krise zu führen“, sagt Thomas

Hasak, Geschäftsführer der BVGA Wirtschafts-GmbH und ergänzt: „Dass der BVGA die Golfplatzbetriebe mit zahlreichen Maßnahmen unterstützt, ist gut für die gesamte Golfbranche, und gerade deshalb arbeiten wir weiter hart für eine Verbesserung der Situation.“

Handlungsfelder des BVGA in der Corona-Krise – Liquiditätssicherung und Rechtssicherheit haben Priorität

1. Liquidität sichern

Das Liquiditätsmanagement mit einem ausreichenden Überblick über die zu erwartenden Zahlungsein- und -ausgänge ist in Krisenzeiten unverzichtbar. So lässt sich mit guter Planung und Finanzierung durch rechtzeitige Gegensteuerung eine wirtschaftliche Schieflage vermeiden. Gerade deshalb hat der BVGA insbesondere die rechtliche Prüfung von Forderungen zur teilweisen Rückerstattung von Spielgebühren detailliert prüfen lassen.

Nach einer Stoffsammlung von Spiel- und Nutzungsrechten sowie dazugehörigen Platz-, Spiel- und Hausordnungen wurde eine Rechtsanwaltskanzlei, die bereits seit über zehn Jahren für den BVGA und seine Mitglieder aktiv ist, beauftragt, sich mit der konkreten Fragestellung zu beschäftigen: Können Spielberechtigte ihren Beitrag (teilweise) zurückfordern, wenn der Golfplatz gesperrt ist?

Nach Prüfung der Rechtslage lud der BVGA seine Mitglieder zu einer Video-Konferenz ein, bei der die Rechtsexperten einen tiefgreifenden Vortrag präsentierten, bei dem u.a. die rechtlichen Grundlagen für die Fortzahlung der Beiträge dargestellt, Argumente für die Kommunikation mit den spielberechtigten Mitgliedern präsentiert und für die Zukunft Musterparagrafen für Spiel- und Nutzungsverträge sowie für Spiel-, Platz- und Hausordnungen aufgezeigt wurden. Die Resonanz der teilnehmenden Entscheidungsträger von Golfanlagen war dabei ausgesprochen positiv. Auch die Rechtslage in Österreich wurde in Zusammenarbeit mit einer österreichischen Rechtsanwaltskanzlei genau geprüft. Die Stellungnahme für Österreich kann bei Bedarf in der BVGA-Geschäftsstelle abgerufen werden.

Für BVGA-Mitglieder, die nicht an der Video-Konferenz teilnehmen konnten, wurde eine Aufzeichnung der Videokonferenz erstellt, die im Login-Bereich auf der BVGA-Internetseite bereitsteht. Neben der Aufzeichnung wurde eine entsprechende Power Point-Präsentation mit allen Argumenten und Musterparagrafen zur Verfügung gestellt.

2. Nachfragen bei der Politik

Fast täglich änderten sich in den Bundesländern die Beschlüsse der zuständigen Behörden und Ministerien. Selbstverständlich tragen auch alle Golfplatzunternehmer die gesetzlichen Vorgaben der Politik mit und erklären sich mit den Menschen in unserem Land solidarisch. Da es beim Betrieb von Golfanlagen in diesen Zeiten auch um Existenzen geht, hat der BVGA bei den zuständigen Behörden nachgefragt, inwieweit einerseits die Schließung von Freizeiteinrichtungen mit der Empfehlung Menschen zur Stärkung des Immunsystems zur „Bewegung an der frischen Luft“ zu begeistern, in Einklang gebracht werden könnten. Darüber hinaus wurde den



Neben der Power Point-Präsentation zum hörenswerten Vortrag „Liquiditätssicherung für Golfanlagen“ sowie den Newslettern zum Corona-Virus finden Sie im Login-Bereich der BVGA-Website unter www.bvga.de/login/coronavirus/ auch eine Vielzahl an nützlichen Informationen, Hilfestellungen und Musterschreiben.

Der Login-Bereich der BVGA-Website mit vielen praktischen Tipps und Hilfen zur Corona-Pandemie

Behörden seitens des BVGA angeboten, an Lösungsmöglichkeiten aktiv mitzuarbeiten.

3. Mitglieder-Service: Merkblätter und Vorlagen werden bereitgestellt

Um BVGA-Mitglieder zusätzlich tatkräftig zu unterstützen, werden weiterhin folgende wichtige Informationen zu diversen Themenfeldern im BVGA-Login-Bereich bereitgestellt:

- Leitfaden zur Stilllegung von Betriebsanlagen
- Arbeitgeberbescheinigung für Mitarbeiter
- Stoffsammlung zur Schließung von Golfanlagen
- Zehn Tipps zur betrieblichen Pandemieplanung
- Corona-Virus und Arbeitsrecht
- Betriebliche Altersversorgung in Zeiten von Corona
- Merkblatt Unternehmerkredit
- Antrag zur Soforthilfe

- IT-Sicherheit im Homeoffice
- Musteranschreiben Finanzamt

4. Best-Practice-Beispiele von Golfplatzunternehmern für Golfplatzunternehmer

Darüber hinaus sammelt der BVGA nach wie vor „Best-Practice-Beispiele“ von Golfplatzunternehmern im Umgang mit der Corona-Krise. Management-Maßnahmen in der Verwaltung, im Greenkeeping oder in der Gastronomie, Versicherungen oder Arbeitsrecht und Kurzarbeit beschäftigen die Verantwortlichen von Golfanlagen sehr intensiv. „Gemeinsam sind wir stark“, lautet das Motto im BVGA, welches gerade in besonders herausfordernden Zeiten jedem einzelnen Golfplatzunternehmer helfen kann.

5. „Wir bewegen Golf“: Golfverbände erarbeiten gemeinsam ein Hygienekonzept für Golfanlagen

In einigen europäischen Ländern wurde der Spielbetrieb auf Golfanlagen wiederaufgenommen. Neben Schweden, Dänemark und Finnland nun auch in Norwegen, Estland und Tschechien. Allerdings mit Einschränkungen. Woraufhin die Golfverbände einiger Länder gemeinsam diverse Hygieneregeln an die Golfanlagen herausgegeben haben.

Thomas Hasak dazu: „Gerade deshalb, weil wir hoffentlich schon bald auch in Deutschland den Golfbetrieb wieder bundesweit (wenn möglicherweise auch eingeschränkt) starten können, haben wir alle Golfverbände eingeladen, ein gemeinsames Hygienekonzept für den Golfbetrieb auf den Weg zu bringen. Dies ist sicherlich auch ein sehr positives Signal für den gesamten Golfmarkt und vor allem gegenüber der Politik.“

BVGA

VERÄNDERUNGEN DER ANFORDERUNGEN VON GOLFPLÄTZEN UND -SPIELERN

Golf + Corona + IT = Große Veränderungen

Bei der Wahl zum „Unwort des Jahres“ kann man sich in diesem Jahr sicherlich einen größeren Auswahlprozess sparen, denn das Wort „Corona“ hat unser Leben mehr als nur beeinflusst – es hat die Art und Weise, wie wir leben und uns miteinander „austauschen“ verändert.

Gleichzeitig würde bei einer Wahl zum „Wort des Jahres“ ein Begriff wie „systemrelevant“ mit einem anderen „stillen Star“ im Hintergrund konkurrieren, ohne den wir in der Zeit des umfassenden Kontaktverbotes gar nicht mehr arbeiten könnten: das Internet.

Die Süddeutsche Zeitung hat die Krise als eine „Zwangsdigitalisierung“ der Gesellschaft¹ bezeichnet – und auch

das Golfbusiness ist mittendrin. Nie war das Werkzeug „Internet“ so wichtig für uns als Individuen. Schüler sitzen im digitalen Klassenraum am Küchentisch, Großeltern lernen Videochatfunktionen auf ihren Pads und Handys zu bedienen, um mit der Familie in Kontakt zu bleiben und auch die geschäftlichen Termine und Meetings vor Ort finden zunehmend als Videokonferenzen statt.

Nachdem die Golfanlagen behördlich geschlossen wurden, ist das Internet zum wichtigsten Kommunikationskanal geworden, um mit den Kunden (Mitgliedern und Gästen) in Kontakt zu bleiben. Gleichzeitig unterstützen digitale Serviceangebote den schrittweisen Wiedereinstieg in den Golfsport. Wie und wo die Digitali-



Axel Heck,
Geschäftsführer PC CADDIE://online

sierung das Leben der Golfanlagen verändert hat und verändern wird, zeigt der Blick auf die nachfolgenden Bereiche.

¹ <https://www.sueddeutsche.de/kultur/coronavirus-kultur-netz-digitalisiert-1.4834303>



www.

Golf-IT nach Corona



Homeoffice und Datenschutz

Zahlreiche Golfanlagen haben „über Nacht“ den Entschluss gefasst, einem oder mehreren Mitarbeitern das Arbeiten im Home-Office zu ermöglichen. Doch wie sieht es mit dem Datenschutz aus? Die EU-DSGVO gilt natürlich auch hier.

Sobald in den eigenen vier Wänden mit personenbezogenen Daten gearbeitet wird (definiert in Art. 4 DSGVO), müssen klare Voraussetzungen für den Datenschutz geschaffen werden, um nicht Gefahr zu laufen, die Persönlichkeitsrechte Dritter zu verletzen. Zur Rechenschaft gezogen würde im Zweifelsfall nicht etwa der Arbeitnehmer, sondern der Arbeitgeber/Golfclub.

Der Zugriff auf die Systeme der Golfanlage sollte nur auf geschütztem Wege (Virtual Private Network (VPN)) erfolgen.

Phishing im Zeitalter von Corona

Durch den teils überhasteten Umzug ins Homeoffice kommt oft der Schutz von Rechner und Netzwerk zu kurz, so dass Viren, Trojaner und andere feindliche „Gesellen“ einfache Angriffsmöglichkeiten vorfinden. Da hilft es auch wenig, dass die „professionellen“ Verbrecher einen „Nicht-Angriffs-Pakt“ in Zeiten von Corona vereinbart haben. Die Angreifer nutzen das Interesse und die Angst rund um das Thema Corona aus, um mit gefälschten Emails und Links ihre Schadsoftware auf Computern und Mobiltelefonen zu verteilen². Der entstehende Schaden ist immens und durch die Home-Office-Situation dann auch schnell im gesamten Netzwerk verteilt. Wichtigste Regel: Wenn Sie das Gefühl haben, „da könnte etwas sein“ – Rechner vom Netz nehmen und den Fachmann rufen – damit kann man ggf. Schlimmeres verhindern.

Geo-Fencing, Social-Distancing...

Man muss auf jeden Fall der Corona-Krise zugestehen, dass sie bei der Erfindung von „denglischen“ Wörtern sehr kreativ ist. Während die Gesellschaft viele Wochen über die datenschutzrechtlichen Probleme einer „Corona-Tracing-App“ diskutiert, haben die meisten User vielen anderen privaten Unternehmen schon sehr lange den Zugang zu ihren privaten Daten und ihrem Standort gegeben. Häufig ist es nur ein kleiner Klick, der das Leben so viel komfortabler macht – egal, ob bei der Navigation in Google Maps, beim Finden von Restaurants und Hotels über HRS, Booking & Co. – oder eben Apple, Google oder Microsoft, die mit Diensten wie „Find my Mobile“ jederzeit den aktuellen Standort eines Gerätes übermittelt bekommen, um dies im Fall der Fälle lokalisieren oder löschen zu können. Der Einsatz von GPS-basierter Ortsbestimmung (geolocation) kann so beispielsweise helfen, sich von anderen

² <https://polizei.nrw/betrug-mit-dem-corona-virus>

Menschen fernzuhalten (geplante Tracing-App der Bundesregierung³) oder basierend auf dem aktuellen Standort ggf. wichtige Informationen liefern. Die Industrie hat diese Technologie schon lange für sich entdeckt und bietet z.B. in großen Einkaufspassagen entsprechende Angebote, so dass der Kunde beim Vorbeischlendern an bestimmten Geschäften deren aktuelle Angebote auf dem Mobiltelefon einsehen kann.⁴

Standortbasierte Dienste in der Golfwelt

Viele Golfer kennen und nutzen schon standortbasierte Dienste – egal, ob es das Auslösen von Ballautomaten oder das Öffnen von Türen ist, das nur dann erfolgen kann, wenn man sich in einem per GPS ermittelten Mindestabstand zu dem jeweiligen Gerät befindet. Als Alternative zu einer Bestätigung einer gebuchten Startzeit an einem Terminal oder dem Sekretariat, können Golfer Startzeiten auch einfach und komfortabel über ihre App bestätigen, wenn sie sich in einem vereinbarten Zeitfenster vor der Startzeit auf der Golfanlage befinden. Somit kann der Golfer komplett „touchless“ seine Startzeit über ein Mobiltelefon buchen, bezahlen und dann auf der Anlage einchecken – optimale Voraussetzungen, um die gesetzlichen Vorgaben einzuhalten.

Online Startzeiten für alle ...

Um einen geordneten Betrieb auf der Golfanlage zu gewährleisten und die behördlichen Kontaktverbote auch einzuhalten, hat eine sehr große Anzahl von Golfanlagen (bei PC CADDIE waren es alleine in den Wochen vor dem 04. Mai mehr als 150) „Startzeitenbuchung“ eingeführt. Dabei können die Kunden online Startzeiten für bis zu zwei Personen buchen und das Personal vor Ort hat die aktuelle Belegung immer auf dem Mobiltelefon/Pad dabei, um sicherzustellen, dass nur berechnete Personen auf die Anlage kommen. Viele Anlagen sehen

darin eine Chance, das Thema Startzeiten ihren Kunden – behördlich auferlegt – schmackhaft zu machen. Ob sich die Startzeiten dann dauerhaft in diesen Anlagen durchsetzen werden, bleibt abzuwarten ...

Was bringt die Zukunft?

Niemand kann aktuell sagen, in welchem Zeitraum welche Lockerungen anstehen und ab wann gegebenenfalls wieder Golfveranstaltungen im üblichen Rahmen stattfinden können. Das gilt sowohl für den Schnupperkurs, wie auch das Abteilungsturnier oder die große Sponsorenveranstaltung. Daher stellt sich die Frage, inwieweit digitale Angebote helfen können, wieder sportlichen Spaß und Wettkampf in das Golfspiel zu bringen. Dazu gehört mittelfristig sicherlich auch eine digitale Scorekarte, mit der Spieler auch unabhängig von Kontakten im Sekretariat ihre Scores erfassen und einreichen können. Auf dieser Basis sind dann sowohl vorgabenwirksame Privatrunden (EDS) wie auch Turniere denkbar – inkl. Livescoring auf der Runde und gegebenenfalls zusätzlichen Wertungen neben dem eigentlichen Turnier, die den Spaß auch unabhängig von Golfgruppen bei den Spielern fördern. Bleibt eigentlich nur noch das letzte Problem zu lösen: Warum muss ich mein Mobiltelefon auf dem Golfplatz benutzen, wenn ich mich doch eigentlich erholen will ...

Gerade ältere Menschen haben zusätzlich noch das Problem, dass Sie häufig zur Bedienung des Mobiltelefons eine Lesebrille benötigen, was die Motivation zum Erfassen der Ergebnisse weiter mindert. Auch hier gibt es schon technische Ansätze – so kann z.B. die Apple Watch anhand der Bewegung erkennen, ob ein Schlag erfolgt ist und diese Werte automatisch hochzählen, so dass am Ende des Lochs nur noch der Score zu bestätigen ist. Gleichzeitig werden auch hier standortbasiert die jeweiligen Stellen aufgezeichnet, an denen der Spieler lag, so dass Sie nach der Runde sogar

nochmals grafisch nachvollziehen können, wie Sie heute ihre Runde gespielt haben. Klingt nach ferner Zukunft? Fragen Sie doch einfach die Tausenden von Marathonläufern – die machen das Tag für Tag und posten dann diese Streckenbilder in sozialen Netzwerken ...

Es bleibt also spannend, wie stark sich der Golfport digitalisiert – egal, ob mit oder ohne Corona-Krise. Es bleibt nur zu hoffen, dass wir nicht eines Tages nur noch auf unserem Sofa sitzen und virtuelle Runden auf unseren Computern oder Smartphones spielen. Dann würde Golf das verlieren, was es gegenüber vielen anderen Sportarten besonders macht: das Erlebnis in der Natur, zusammen mit freundlichen Menschen – und ab und an dieses unglaubliche Gefühl, das einen zu einem „ich glaub, ich kann es jetzt“ veranlasst ... Das Gefühl, das bereits beim nächsten Schlag von der harten Realität ad absurdum geführt wird.

Axel Heck

GREENKEEPER ONLINE

**Gehen Sie
mit uns
online!**

 gmjgk-online.de

GOLFMANAGER ONLINE

³ <https://www.bundesregierung.de/breg-de/themen/coronavirus/tracing-app-1747200>

⁴ <https://www.wiwo.de/unternehmen/handel/location-based-services-standortbezogene-shopping-apps-sind-erst-am-anfang/13490230-4.html>

PERSONALKOLUMNE

Digitalisierung – nur für Junge und kostet?

Smartphone? Immer dabei. Navi? Geht ja ohne nicht mehr. GPS-Golfuhr? Logisch, weil, man kann den Entfernungsmarkierungen nicht immer vertrauen. Mal eben schnell nach den Öffnungszeiten vom Supermarkt schauen? Kein Problem.

Das, was uns inzwischen im Alltagsleben ganz normal erscheint, ja, das ist sie, die Digitalisierung. Informationen oder Leistungen, die uns früher nur analog zur Verfügung standen (Telefon, Straßenkarte, Birdie-Book) sind nun elektronisch umgesetzt und stehen uns online zur Verfügung. Nicht mehr, nicht weniger ist Digitalisierung. Und doch wird gerade dieser Begriff mit allen möglichen positiven wie negativen Konnotationen aufgeladen.

Volkswirtschaftlich gesehen, birgt dieser Wandel der Arbeitswelt und der Angebotswelt neben den Chancen natürlich auch Konflikte. Aber wir betrachten hier nicht das ganze Land, sondern nur den von uns betreuten Teil – die Golfanlagen. Und da zeigt uns die aktuelle Krise mit samt ihren Ausgangsbeschränkungen zwei Handlungsfelder auf:

Arbeiten im Homeoffice

Wie schön wäre, wenn ich jetzt alles von zuhause aus organisieren könnte. Telefone und Emails umleiten ist relativ einfach. Was aber wenn der Mitarbeiter zuhause einen privaten Rechner nutzt. Virens Scanner? Sicherheitsupdates? In diesem Fall eine „black box“. Zugriff auf den Server von zuhause aus? Schon wird es knifflig. Wie sieht die Datenleitung und der Zugriff aus? Hat Ihr Mitarbeiter eine VPN-Verbindung? Kann Ihr Systemadministrator das? Vermutlich eher nicht, denn diese Einrichtung kostet schon ein wenig.

Mit dem dann nicht möglichen Zugriff auf den Server kann Ihr Mitarbeiter dann vermutlich auch nicht auf die Clubverwaltungssoftware zugreifen. Es wäre ja so schön, jetzt Dinge mit der Datenbank zu tun, die sonst liegenbleiben: Salden prüfen und buchen, Duplikate entfernen, Anonymisierungen durchführen, Newsletter vorbereiten, Listen und Dokumente erstellen und pflegen. Leider: oftmals Fehlanzeige. Heißt, Ihr Personal muss in den Club, um solche Dinge durchzuführen. Wollen Sie das, dass sich Mitarbeiter einem Risiko aussetzen müssen, um zu arbeiten? Aber nicht nur in Zeiten einer Pandemie, sondern auch bei extremen Wetterverhältnissen ist es doch eine schöne Geste den Mitarbeitern gegenüber, wenn sie von zuhause aus arbeiten können. New work at its best und: ein positives Kriterium für Ihre Anlage als Arbeitgeber.

Umsatzgenerierung für die Zeit danach

Der Kontostand aktuell wird noch ganz gut sein, aber die Kosten laufen weiter; Kurzarbeitergeld hin oder her, zumindest auf dem Platz muss jemand das Grün bändigen. Bald kommt auch wieder die Beregnung dazu, d.h. ich kann auf einer Golfanlage bei einem Lockdown nur sehr begrenzt Geld sparen. Also muss ich schon jetzt Strategien überlegen, wie ich an begehrtes Greenfee und neue Mitglieder komme. Natürlich kann ich Website und Social Media auch von zuhause aus ganz gut pflegen. Aber ich muss mir Angebote überlegen.

Und auch dabei hilft mir das Clubverwaltungssystem. Denn diesem kann ich entnehmen, wer wann für Greenfee spielt. Aus der Kasse, aus

den Tee Time-Buchungen, aus der Turnierteilnahme. Wie buchen die Gäste und Mitglieder bei Ihnen? Noch keine Tee Times? Dann sind Sie darauf angewiesen, den Tag so zu nehmen, wie er kommt.

Oder haben Sie schon ein Startzeitsystem, in dem Sie Spezialpreise darstellen und am besten gleich mit einer Kreditkartenbuchung hinterlegen können? Machen Sie Ihr Angebot niederschwellig und fordern Sie zu einer Handlung auf? Das, was Sie aus dem Internet kennen, wenn eine Uhr für einen Einkauf herunterläuft, um Sie zu einem Kaufabschluss zu motivieren, gehört in diese Kategorie. Warum nicht die Mechanismen, die Sie und Ihre Kunden schon aus alltäglichen Handlungen kennen, auf die Angebote im Golfclub anwenden? Und das geht am leichtesten mittels Digitalisierung: Angebot schnüren, kommunizieren, buchbar machen. Voilà, das können kluge, webbasierte und revenue-orientierte (CV-) Systeme für Sie. Verabschieden Sie sich von dem Gedanken, dass der Kauf und die Implementierung teuer ist. Das System ist ein zuverlässiger, fehlerloser Mitarbeiter, der Ihnen Kunden beschert, weil bekanntermaßen Online-Buchungen zusätzliche Gäste generieren. Und Ihr Team kann sich vollumfänglich und persönlich um Ihre Kunden vor Ort kümmern. Wäre das nicht schön für Sie, Ihr Team und Ihre Kunden?

Eva Zitzler

Sehen Sie das anders?

Sehen Sie weitere Aspekte?

Oder stimmen Sie zu?

Dann freuen wir uns auf Ihre Rückmeldung unter redaktion@koellen.de oder kontakt@golf-interim.de.



Vereinsratgeber

In der Rubrik „Vereinsratgeber“ informieren Sie Peter Rücker und der Golfmanager über aktuelle, vereinsrelevante Themen und Entscheidungen aus den Bereichen Recht, Steuern usw. Gerne nehmen wir auch aus Ihren Reihen Interessantes für Ihre KollegInnen und die Golfzene mit auf – Nachrichten bitte direkt an: redaktion@koellen.de.



QR-Code zum Online-Vereinsratgeber unter gm-gk-online.de

Mit dem heutigen Ratgeber wenden wir uns hauptsächlich an die gemeinnützigen Golfclubs zu dem aktuellen Thema Corona-Krise. Wir haben in diesem Zusammenhang einige Anfragen erhalten. Insbesondere ging es in den meisten Fällen um die Frage der Spendenverwendung sowie die Frage der eventuell gemeinnützig schädlichen Aufstockung des Kurzarbeitergeldes. Der Ratgeber soll Ihnen hier erste Orientierungen geben. Eine differenzierte und rechtsgültige Beratung sollte jedoch durch den zuständigen Steuerberater erfolgen.

Corona-Krise: Erleichterungen für gemeinnützige Einrichtungen

Das Bundesfinanzministerium hat steuerliche Maßnahmen zur Förderung der Hilfe für von der Corona-Krise Betroffene beschlossen. Das gilt insbesondere bei Spenden und der Mittelverwendung. Bundesfinanzministerium, Schreiben vom 9.04.2020, IV C 4 -S 2223/19/10003 :003. Die Regelungen beziehen sich auf Aktivitäten zur Förderung und Unterstützung

des gesamtgesellschaftlichen Engagements bei der Hilfe der von der Corona-Krise Betroffenen. (Das Schreiben finden Sie online unter: <https://bit.ly/3anaZM3>)

Vereinfachter Zuwendungsnachweis

Nach der geltenden Regelung des § 50 Abs. 4 und 5 Einkommensteuer-Durchführungsverordnung (EStDV) ist bei Zuwendung zur Hilfe in Katastrophenfällen bei Spenden auf Sonderkonten der vereinfachte Zuwendungsnachweis möglich. D.h. statt einer formellen Zuwendungsbestätigung genügt ein Überweisungs- oder Einzahlungsbeleg. Diese Regelung wird auch für Spenden zur Coronahilfe angewendet.

Verwendung von Spenden für die Coronahilfe

Gemeinnützige Einrichtungen sind bei der Verwendung ihrer Mittel grundsätzlich an die eigenen Satzungszwecke gebunden. Im Rahmen der Coronahilfe wären das vor allem die Förderung des öffentlichen Gesundheitswesens und mildtätige Zwecke. Diese Einschränkung hebt das Bundesfinanzministerium für die Coronahilfe auf. Mildtätige Zwecke liegen hier vor, wenn Menschen unterstützt werden, die körperlich hilfsbedürftig oder wirtschaftlich in Not geraten sind. Auch gemeinnützige Einrichtungen ohne entsprechende Satzungszwecke dürfen Mittel, die sie im Rahmen einer Sonderaktion für die Hilfe für von der Corona-Krise Betroffene erhalten haben, ohne entsprechende Änderung ihrer Satzung für den angegebenen Zweck selbst verwenden. Bei der Förderung mildtätiger Zwecke muss aber die Bedürftigkeit der unterstützen Personen oder Einrichtungen geprüft und dokumentiert werden. Bei entsprechenden Maßnahmen (z.B. Einkaufshilfen für Personen in häuslicher Quarantäne

oder für Personen, die aufgrund ihres Alters, Vorerkrankungen o.ä. zum besonders gefährdeten Personenkreis gehören) darf ohne weitere Nachweise die körperliche Hilfsbedürftigkeit unterstellt werden.

Das Gleiche gilt bei einer wirtschaftlichen Hilfsbedürftigkeit für die kostenlose Zurverfügungstellung von Lebensmitteln, Einkaufsgutscheinen oder Hilfen für Obdachlose. Bei finanziellen Hilfen ist aber die wirtschaftliche Hilfsbedürftigkeit der unterstützten Person glaubhaft zu machen. Als wirtschaftlich hilfsbedürftig gelten Personen, die nicht mehr als das Vierfache (bei Haushaltsvorständen das Fünffache) des Sozialhilferegelsatzes als Einkommen haben. Insbesondere bei Familien liegt die Grenze recht hoch. Es reicht aber auch aus, wenn die Spenden entweder an eine steuerbegünstigte Körperschaft, die z.B. mildtätige Zwecke verfolgt, oder an eine öffentliche Einrichtung zur Hilfe für von der Corona-Krise Betroffene weitergeleitet werden.

Die gemeinnützige Einrichtung, die die Spenden gesammelt hat, kann entsprechende Zuwendungsbestätigungen für Spenden, die sie für die Hilfe für von der Corona-Krise Betroffene erhält und verwendet, ausstellen. Auf die Sonderaktion ist in der Zuwendungsbestätigung hinzuweisen.

Zuwendung als Sponsoring-Maßnahme

Für Zuwendungen an gemeinnützige Einrichtungen gelten die allgemeinen Regelungen zum Sponsoring: Die Aufwendungen des Sponsors für die Corona-Hilfe sind nach den Vorgaben des sog. Sponsoring-Erlasses als Betriebsausgaben abzugsfähig. Das setzt voraus, dass der Sponsor wirtschaftliche Vorteile, die in der Sicherung oder Erhöhung seines unternehmerischen Ansehens liegen können, für sein Unternehmen erstrebt. Das ist z.B. der Fall, wenn der Sponsor öffentlichkeitswirksam (z.B. durch Berichterstattung in Zeitungen, Rundfunk, Fernsehen usw.) auf seine Leistungen aufmerksam macht. Hinweis: Natürlich ist statt eines solchen Sponsorings auch eine Geld- oder Sachspende aus dem Betriebsvermögen möglich. Hier gilt dann statt des Betriebsausgaben- der Sonderausgabenabzug.

Arbeitslohnspende

Verzichten Arbeitnehmer auf die Auszahlung von Teilen des Arbeitslohns oder auf Teile eines angesammelten Wertguthabens zugunsten einer Zahlung des Arbeitgebers auf ein Spendenkonto, werden die gespendeten Lohnanteile nicht als Arbeitslohn versteuert, wenn der Arbeitgeber die Verwendungsaufgabe erfüllt und dies dokumentiert.

Der gespendete Arbeitslohn muss im Lohnkonto aufgezeichnet werden. Auf die Aufzeichnung kann verzichtet werden, wenn stattdessen der Arbeitnehmer seinen Verzicht schriftlich erklärt hat und diese Erklärung zum Lohnkonto genommen worden ist. Die steuerfreien Lohnanteile dürfen in der Einkommensteuerveranlagung nicht als Spende berücksichtigt werden.

Überlassung von Personal und Sachmitteln

Stellen gemeinnützige Einrichtungen entgeltlich Personal, Räumlichkeiten, Sachmittel oder andere Leistungen in Bereichen zur Verfügung, die für die Bewältigung von Auswirkungen der Corona-Krise notwendig sind (z.B. an Krankenhäuser, Alten- und Pflegeheime), dürfen diese Betätigungen sowohl ertragsteuerlich, als auch umsatzsteuerlich dem Zweckbetrieb AO zugeordnet werden. Dies gilt unabhängig davon, welchen steuerbegünstigten Zweck die jeweilige Körperschaft, die Personal, Räumlichkeiten, Sachmittel oder andere Leistungen zur Verfügung stellt, satzungsmäßig verfolgt. Die umsatzsteuerbaren Überlassungen von Sachmitteln und Räumen sowie von Arbeitnehmern können nach § 4 Nummern 14, 16, 18, 23 und 25 UStG als eng verbundene Umsätze der steuerbegünstigten Einrichtungen untereinander umsatzsteuerfrei sein, wenn die überlassenen Leistungen insbesondere in Bereichen der Sozialfürsorge oder der sozialen Sicherheit, der Betreuung und Versorgung von Betroffenen der Corona-Krise dienen. Für Überlassungsleistungen von bzw. an andere Unternehmer greift die Umsatzsteuerbefreiung nicht.

Bei der unentgeltlichen Bereitstellung von medizinischem Bedarf und unentgeltlichen Personalgestellungen für medizinische Zwecke durch Unternehmen an Einrichtungen, die einen

unverzichtbaren Einsatz zur Bewältigung der Corona-Krise leisten, wie insbesondere Krankenhäuser, Kliniken, Arztpraxen, Rettungsdienste, Pflege- und Sozialdienste, Alters- und Pflegeheime sowie weitere öffentliche Institutionen wie Polizei und Feuerwehr, wird von der Besteuerung einer unentgeltlichen Wertabgabe abgesehen.

Verluste aus steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieben im Sinne des § 64 AO und in der Vermögensverwaltung

Der Ausgleich von Verlusten, die gemeinnützige Organisationen nachweislich aufgrund der Auswirkungen der Corona-Krise bis zum 31. Dezember 2020 im steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb oder in der Vermögensverwaltung entstehen, mit Mitteln des ideellen Bereichs, Gewinnen aus Zweckbetrieben, Erträgen aus der Vermögensverwaltung oder Gewinnen aus wirtschaftlichen Geschäftsbetrieben, ist für die Steuerbegünstigung der jeweiligen Körperschaft unschädlich.

Praxishinweis: Das gilt z.B. für gastronomische Einrichtungen oder Shops, die aktuell Verluste machen. Auch Mietaufschläge aus langfristiger Vermietung gehören dazu.

Aufstockung von Kurzarbeitergeld und Fortsetzung der Zahlung von Übungsleiter- und Ehrenamtspauschale

Stocken gemeinnützige Organisationen ihren eigenen Beschäftigten, die sich in Kurzarbeit befinden, das Kurzarbeitergeld aus eigenen Mitteln bis zu einer Höhe von insgesamt 80% des bisherigen Entgelts auf, werden weder die Mittelverwendung für satzungsmäßige Zwecke, noch die Marktüblichkeit und die Angemessenheit der Aufstockung geprüft, wenn die Aufstockung einheitlich für alle Arbeitnehmer erfolgt. Die Voraussetzungen des § 55 Absatz 1, Nummern 1 und 3 AO, gelten als erfüllt, d.h. es liegt damit kein Verstoß gegen die Gebote der Mittelbindung und der Selbstlosigkeit (unentgeltliche Zuwendungen) vor. Zudem wird es gemeinnützigkeitsrechtlich nicht beanstandet, wenn die Ehrenamts- oder Übungsleiterpauschalen weiterhin geleistet werden, obwohl eine Aus-

übung der Tätigkeit aufgrund der Corona-Krise (zumindest zeitweise) nicht mehr möglich ist.

Steuerbefreiung für Beihilfen und Unterstützungen an Beschäftigte

Das Bundesfinanzministerium hat in einem weiteren Schreiben eine Verwaltungsregelung zur Steuerbefreiung für Beihilfen und Unterstützungen an Beschäftigte veröffentlicht, mit denen die zusätzlichen Belastungen durch die Corona-Krise abgemildert werden sollen (09.04.2020, IV C 5 - S 2342/20/10009 :001).

Danach bleiben Zahlungen/Sachleistungen an Arbeitnehmer/innen zusätzlich zum geschuldeten Arbeitslohn nach § 3 Nummer 11 EStG als Arbeitgeberunterstützung bis 1.500 Euro steuer- und sozialversicherungsfrei. Die Regelung gilt bis Ende des Jahres. Es wird unterstellt, dass die Voraussetzungen nach R 3.11 Abs. 2 Satz 1 Lohnsteuer-Richtlinien vorliegen, d.h. die Unterstützungen sind dem Anlass nach gerechtfertigt (wie sonst z.B. in Krankheits- und Unglücksfällen). Wichtig: Vom Arbeitgeber geleistete Zuschüsse zum Kurzarbeitergeld fallen nicht unter diese Steuerbefreiung. Das gilt auch für Zuschüsse als Ausgleich zum Kurzarbeitergeld wegen Überschreitens der Beitragsbemessungsgrenze.

(Quelle: vereinsknowhow.de)

Verzicht auf Mitgliedsbeiträge: Kann der Vorstand auf Beiträge verzichten?

Nein! Dem Vorstand obliegt die sog. Vermögensbetreuungspflicht. Im Rahmen seiner Geschäftsführungspflichten ist er für die Erhaltung des Vereinsvermögens und der Vermögensinteressen des Vereins verantwortlich. Dazu gehört auch das Erheben der fälligen Beiträge nach der Satzung des Vereins. D.h. der Vorstand macht sich gegenüber dem Verein haftbar, wenn er die Beiträge nicht erhebt. Daraus folgt, dass der Vorstand nicht ohne Rechtsgrund und ohne Ermächtigung zumindest der Mitgliederversammlung auf die Erhebung von Beiträgen generell verzichten kann.

Peter Rücker
rueckerconsult
managementberatung im sport
www.ruecker-consult.com

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen, liebe GMVD-Mitglieder,



Foto: Martin Joppen

Korbinian Kofler

zu allererst hoffe ich, dass es Ihnen, Ihren Familien und Mitarbeitern/-innen allen gut geht und alle möglichst gesund bzw. wiedergenesen sind. Der Saisonbeginn im Jahr 2020 wird uns sicherlich stark in Erinnerung bleiben. Aufgrund der Coronavirus-Krise in unserem Land, die weitreichende persönliche und wirtschaftliche Folgen für unsere gesamte Gesellschaft mit sich bringt, möchte ich Mut für die Zukunft mit auf den Weg geben.

Der GMVD-Vorstand sprach sich zusammen mit der Geschäftsführung zu Beginn der Krise dafür aus, bundesweit alle Bereiche einer Golfanlage inklusive des Golfplatzes komplett gesperrt zu belassen und den gesamten Spiel- und Übungsbetrieb solange einzustellen, bis behördliche Anordnungen eine eingeschränkte oder uneingeschränkte Nutzung wieder erlauben. Gleichzeitig haben wir aber von Anfang an im Verbund mit den Golfverbänden im Rahmen von „Wir bewegen Golf!“ eng kooperiert und konnten wertvolle nationale Leitlinien für Sie entwickeln, um eine Wiederaufnahme des Spielbetriebs unverzüglich zu ermöglichen. Die Golfanlagen, die bereits wieder öffnen konnten, setzen diese bereits vorbildlich um. Nicht zuletzt sollen diese

Handlungsempfehlungen dem unmittelbaren gesundheitlichen Schutz dienen sowie unsere hohe Verantwortung gegenüber unseren Mitarbeitern, Familien, Mitgliedern und Gästen auf unseren Golfanlagen zum Ausdruck bringen. Grundsätzlich müssen wir alle gemeinsam versuchen, diese Krisensituation so zu meistern, dass unser staatliches Gesundheitssystem handlungsfähig bleibt und dass wir zu einem geregelten Leben zurückkehren können.

Zu Beginn des Jahres konnten wir bereits wichtige Schritte zu Stärkung der Services und Mehrwerte für Sie, liebe Mitglieder und Partner, tätigen. Die Geschäftsstelle um unseren Geschäftsführer Andreas Dorsch und seinem neuen Team hat sich breiter und fachspezifisch sehr professionell aufgestellt. Der Golf Management Verband Deutschland e.V. präsentiert sich wirtschaftlich und im Kreise aller deutschen Golfverbände weiterhin sehr positiv. Ein gesunder Mitgliederbestand führt zu dieser stabilen Basis. Sie, liebe Mitglieder, genießen stets höchste Priorität. Zusammen mit Ihnen und vor allem durch Ihr Mitwirken können wir erneut bewährte, aber auch zukunftsweisende Projekte in Angriff nehmen. Vielen Dank an dieser Stelle an Sie sowie an unsere wirtschaftlichen Partner für Ihre treue Unterstützung.

Die positive Entwicklung des Golfimages gerade auch durch die Intensivierung im Bereich „Golf&Natur“ und - neu - dem „Lebensraum Artenvielfalt“ hat uns in der Wahl des GMVD-Jahresthemas bestärkt: „Lebensraum Golfplatz – Ökosystem für Mensch, Fauna und Flora – Chance für den Golfmarkt“. Auch wenn wir auf-

grund der aktuellen Situation dieses Thema vielleicht etwas hinten anstellen mussten, werden wir es sicherlich nicht aus dem Auge verlieren. Gerade durch ein sich veränderndes Bewusstsein im Umgang miteinander und dementsprechend auch mit der Natur, trifft dieses Thema weiterhin in hohem Maße den Zahn der Zeit.

Den Ausfall unserer Regionalkreis-Seminare, die nicht nur das Jahresthema, sondern auch viele interessante und wertvolle aktuelle Themen beinhaltet hätten, konnten wir in Form von Beiträgen auf unseren Kommunikationskanälen und vor allem durch ein starkes Webinar-Angebot kompensieren. Gleichzeitig erfüllen wir dadurch den Auftrag der Fortbildung und Stärkung Ihrer Person. Mein großer Dank geht an die Kolleginnen und Kollegen, die unsere GMVD-Regionalkreise sehr erfolgreich gestalten. Gerade die Mischung aus sehr erfahrenen und jungen Kolleginnen und Kollegen, die mit überdurchschnittlich viel Engagement und Wissen an ihre Aufgaben herangehen, bringen immer wieder wichtigen Input. Ich möchte Sie unbedingt – trotz persönlichem Kontaktverbot – auffordern: Pflegen Sie den Austausch untereinander, kombiniert mit den digitalen Aus- und Fortbildungsangeboten des GMVD. Gerade auf diese Art und Weise rüsten Sie sich für Ihre anstehenden Aufgaben. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg dabei.

Zusammen mit der Geschäftsführung hat der GMVD seine starke Rolle bei der gemeinsamen Initiative „Wir bewegen Golf!“ eingenommen. Daraus resultierend ist die Kooperation mit dem DGV und dem GVD zum Schwerpunkt „Aus-

Fort- und Weiterbildungen/ Seminarwesen im deutschen Golf“ sowie das Aufzeigen klarer, einheitlicher Karrierewege für das professionelle Golfmanagement und im Bereich Greenkeeping entstanden. Wir sind auch weiterhin mit der Ausbildungsabteilung der PGA of Germany im Dialog, um auch diesen Ausbildungs- und Karriereweg zu integrieren. Für uns ist und bleibt dieses Thema für die Zukunft seiner Mitglieder und damit für den gesamten Golfmarkt äußerst wichtig. Die Schaffung der Stelle eines Projektleiters für dieses Schwerpunkt-Thema sowie die Entwicklung einer Landing-Page „Karriere im Golfmarkt“ sind bereits am Laufen.

Die starke Positionierung unserer Golfanlagen und die damit verbundene Wirtschaftlichkeit stehen einmal mehr im Fokus. Daher sind wir fest davon überzeugt, mit den wichtigen Informationen und Angeboten während der Coronavirus-Krise, aber auch mit dem Jahresthema, den neuen digitalen Formaten und dem Schwerpunkt der Aus- und Weiterbildung wichtige Pfeiler zu setzen. Dazu werden wir Ihnen wissenswerte Statistiken und Auswertungen zu interessanten Themen und praxisnahen Umfragen inklusive deren Ergebnisse zukommen lassen können. Auch hier können wir Sie nur auffordern, aktiv mitzumachen.

Im Zuge Ihrer Weiterentwicklung als Fach- und Führungskraft und Spezialist für Golfanlagen hoffe ich, dass Sie die letzte Zeit genutzt haben und sich zur Einstufung/(Teil-)Aktualisierung/Umfestigung in diesem Jahr entschlossen haben. Als neuer Vorsitzender des Graduiierungs-Ausschusses bin ich noch mehr von der Wichtig-

Golf Management Verband Deutschland e.V.

Geschäftsstelle:

GMVD e.V. • GMVD Marketing GmbH
Isarstraße 3 • 82065 Baierbrunn-Buchenhain

Andreas Dorsch • Geschäftsführer
Tel.: 089/99017630 • Fax: 089/99017634
ad@gmvd.de • www.gmvd.de

Der Vorstand:

Korbinian Kofler • Präsident
Wittelsbacher Ausgleichsfonds Golfplatz GmbH & Co. KG
korbinian.kofler@gmvd.de

Marc-Frederik Elsässer • Vizepräsident
Hofkammer Grundstücksgesellschaft mbH & Co. KG
marc-frederik.elsaesser@gmvd.de

Jochen Hornig • Vizepräsident
Golfpark München Aschheim GmbH & Co. KG
jochen.hornig@gmvd.de

Uwe Neumann • Schatzmeister
Golfanlage Ullersdorf GmbH & Co. KG
uwe.neumann@gmvd.de

Sabina Gräf • Schriftführerin/Pressereferentin
Golfclub Leverkusen e.V.
sabina.graef@gmvd.de

GMVD-Regionalkreise:

NORD

Carolin Lessau • Golf Gut Glinde
Tel.: 040/7100506 • carolin.lessau@golf-gut-glinde.de

Simone Spindler • Golf-Club Kitzberg e.V.
Tel.: 0431/232324 • info@golf-kiel.de

Tim Steffens • Golf Club Deinster Geest GmbH & Co. KG
Tel.: 04149/925112 • tim.steffens@deinste.golf

OST

Saskia Zieschank • A-ROSA Resort GmbH
Tel.: 033631/63315 • s.zieschank@a-rosa.de

Thomas Mönch • Spa & Golf Resort Weimarer Land
Betriebsgesellschaft mbH
Tel.: 036459/61640 • thomas.moench@golfweimar.de

WEST

Oliver Röckerath • Aachener Golf-Club 1927 e.V.
Tel.: 0241/12501 • roeckerath@agc-ev.de

Achim Lehnstaedt • Golf- und Land-Club Köln e.V.
Tel.: 02204/927612 • clubmanager@glckoeln.de

MITTE

Gerd Petermann-Casanova • Golf-Club Neuhof e.V.
Tel.: 06102/327010 • gpetermann@golfclubneuhof.de

Stefan Kirstein • Mainzer Golfclub GmbH & Co. KG
Tel.: 06139/29300 • kirstein@mainzer-golfclub.de

SÜDWEST

Katharina Enkelmann
Golfclub Owingen-Überlingen Hofgut Lugenhof e.V.
Tel.: 07551/83040 • katharina.enkelmann@golfclub-owingen.de

Markus Eblen • Golfclub Domäne Niederreutin GmbH
Tel.: 07457/94490 • markus.eblen@golf-bondorf.de

Holger Meyer • Golf- und Landclub Schloss Liebenstein e.V.
Tel.: 07133/98780 • meyer@gc-sl.de

SÜDOST

Herbert Fritzenwenger • Golfclub Ruppolding e.V.
Tel.: 08663/2461 • hf@golfclub-ruppolding.de

Guido Hoferer • Golfclub Lauterhofen e.V.
Tel.: 09186/1574 • hoferer@gc-lauterhofen.de

keit dieses Systems überzeugt und zusammen mit den Kollegen überarbeiten wir das Graduierungssystem grundlegend und erarbeiten ein Konzept zur stärkeren Etablierung im Markt. Das CCM-Programm gibt mir ein sehr gutes Selbstwertgefühl und Zuversicht, mich als Mensch für meinen Beruf immer auf dem aktuellsten Stand der wichtigen und relevanten Themen gebracht und mich als Person bestens für die Aufgaben im Golfmarkt aufgestellt zu haben. Nehmen Sie dieses System zum Anlass, sich in Ihrer Position zu stärken, sich zu positionieren und sich immer wieder neu herauszufordern.

Ich wünsche Ihnen für die nächsten Wochen alles erdenklich Gute und einen gelungenen Saisonauftakt im Rahmen der gegebenen Möglichkeiten, wünsche Ihnen viel Energie und Spaß bei der gewissenhaften Umsetzung der neuen Leitlinien und freue mich auf ein Wiedersehen im Herbst zur Mitgliederversammlung und dem GMVD-Golfkongress.

Mit herzlichen Grüßen

Ihr

Korbinian Kofler

GMVD-Präsident

Geschäftsführer Wittelsbacher Golfclub, CCM 2 (2018)

Termine 2020

- ✓ Turnierveranstalter BMW und die European Tour haben gemeinsam entschieden, die **BMW International Open 2020** aufgrund der Covid-19-Pandemie abzusagen. Das für den 24. bis 28. Juni 2020 geplante Turnier wird aufgrund des bundesweiten Verbots von Großveranstaltungen bis zum 31. August nicht stattfinden und auch nicht in diesem Jahr ausgetragen werden. Im Vorverkauf erworbene Tickets werden zurückerstattet.
- ✓ Alle Termine rund um den GMVD inklusive den **Webinaren** (siehe Text S. 46) entnehmen Sie bitte dem täglich aktualisierten **Veranstaltungskalender** auf der GMVD-Homepage unter <https://www.gmvd.de/verband/veranstaltungskalender/>

Wir begrüßen im GMVD:

Einzelmitglieder

WEST

Robert Kaiser,
Golfplatz Am Alten Fließ
AG & Co. OHG

Martina Johnen,
Golfclub Am Lüderich e.V.

MITTE

Lutz Janasch,
exposed GmbH

SÜDOST

Erwin Gietl,
Golf Club Erlangen e.V.

Ulrike Himmel,
Münchener Golfclub e.V.

PREMIUM-Partner

Steripower GmbH & Co. KG,
Jan Rombach

POOL-Partner

GolfClix GmbH,
Lars Platzdasch

GolfComfort GmbH,
André Michael

Golf just-in-time,
Wolfgang Pauck

Golf Sustainable,
Petra Himmel

GMVD INTERN

GMVD unterstützt und Partner zeigen Solidarität



Quelle: GMVD

Der Golf Management Verband Deutschland (GMVD) hat auf die Coronavirus-Krise schnell und umfangreich reagiert und zusammen mit seinen wirtschaftlichen Partnern **vielfältige Informationsangebote und Webinar-Veranstaltungen** geschaffen.

„Die Corona-Krise hat unsere Gesellschaft und somit auch unsere Golfbranche mit voller Härte und Wucht getroffen.“ So lauteten die einleitenden Worte von GMVD-Geschäftsführer Andreas Dorsch in einem GMVD-Sondernewsletter am 27. März nur wenige Tage nach Ausbruch der Pandemie in Deutschland.

Der GMVD hat in diesem Zusammenhang alle Hebel in Bewegung gesetzt, um seinen knapp 750 Mitgliedern in dieser schwierigen Situation für die Gesellschaft im Allgemeinen sowie für die Golfbranche im Speziellen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Zahlreiche Aktionen wurden innerhalb kürzester Zeit ins Leben gerufen und vielfältige Hilfs- und Informationsangebote sowie kompetente Handlungsempfehlungen für Clubmanager herausgegeben.

Webinar-Angebote und Hilfe wirtschaftlicher Partner

Unter diesen Angeboten herrschte vor allem bei den Online-Webinaren eine große Nachfrage (siehe nebenstehender Kasten-Text). Auch GMVD-Partner reagierten auf die Ausnahmesituation und stellten ihre Angebote und Produkte den GMVD-Mitgliedern kostenfrei zur Verfügung. Darunter der GMVD POOL-Partner GolfClix, der am 1. April ein kostenloses Webinar zum Thema „Die Todsünden, die Sie als Golfplatzbetreiber jetzt nicht begehen sollten!“ anbot. Die drei weiteren Webinare „So scoren Sie digital → QeSC“, „Wie erhöhe ich durch zielgerichtete Sprache die Bindung zu meinen Mitgliedern?“ sowie „Startzeiten und EDS Runden“ folgten. Ebenso behandelte das IST-Studieninstitut als KOOP-Partner des GMVD in einem Webinar das Thema „Marketing in Zeiten von Corona“.

Auch die G.K.M.B. GmbH, langjähriger wirtschaftlicher GMVD-PREMIUM Partner bot in der schwierigen Lage umgehend ihre Hilfe an. Das Unternehmen von Geschäftsführer Joachim Geffken schaltete die komplette **Mediathek** in den drei Bereichen „Webinare und Seminarvideos“, „Dokumentationen und Checklisten“ sowie „Tutorials“ exklusiv und kostenlos für GMVD-Mitglieder frei. Zudem stellte GKMB einen kostenlosen Coro-



Joachim Geffken,
Geschäftsführer der
G.K.M.B. GmbH
(Quelle: G.K.M.B. GmbH)

na-Infoticker bereit. Dieser Ticker, der auf der GMVD-Homepage einzusehen ist, beinhaltet die wichtigsten Informationen und Empfehlungen für einen am Gesundheitsschutz orientierten Spielbetrieb.

Wichtige und zeitnahe Rechtsinformationen

Bereits einige Tage vor den Webinaren hatte der GMVD schnell reagiert und den Mitgliedern in Form von **Beiträgen des GMVD-Rechtsexperten Dr. Katzer** Informationen über die wichtigsten Rechtsverhältnisse geliefert. Die Themen: Zwangsschließung von Golfanlagen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie, Beiträge und Nutzungsentgelte, Greenfee, Kündigungsrecht und Schadenersatzansprüche, Pachtzahlungen an Grundstückseigentümer, Mögliche Regressforderungen von Pächtern, Dauernutzern und Vertragspartnern, Arbeitsrechtliche Fragestellungen, Gesetzesänderungen und Öffentliche Hilfen waren dort ebenso Bestandteil wie ein abschließendes Fazit und Empfehlungen an Clubmanager.

Über das bundesweit wichtige Thema **„Kurzarbeitergeld und Sozialversicherung“** hatte es bereits am 22. März eine gesonderte Information über die Lage nach den Gesetzesänderungen gegeben, die rückwirkend zum 1. März 2020 in Kraft gesetzt wurden.

Facebook-Gruppen zum Austausch und frühzeitige Termin-Entscheidungen

Im Rahmen der sehr ersten Lage in der deutschen Gesellschaft und somit auch in der deutschsprachigen Golfbranche (D, A, CH, I) herrschte vor allem auch ein reger Austausch in der **internen und geschlossenen GMVD-Facebook-Gruppe** mit rund 400 Mitgliedern, der man auf Anfrage beitreten kann. Zudem hatte der GMVD bereits am 18. März eine **Umfrage** publiziert, die erste Eindrücke und Meinungen der GMVD-Vorstandmitglieder sowie der GMVD-Regionalkreisleiter zu getroffenen Maßnahmen und Situationen auf deutschen Golfplätzen kurz nach dem Bekanntwerden des sich mittlerweile bundesweit ausbreitenden Virus schilderte.

Unweigerlich hatte der GMVD zudem frühzeitig sämtliche **Veranstaltungen bis Ende April abgesagt**. Sowohl die für den 26. April unter dem Jahresthema „Lebensraum Golfplatz – Ökosystem für Mensch, Fauna und Flora – eine große Chance für den Golfmarkt“

angesetzte 26. GMVD-Mitgliederversammlung im Frankfurt Marriott Hotel als auch die umfangreichen Weiterbildungsangebote im Jahr 2020 in Form von Frühjahrsseminaren der sechs GMVD-Regionalkreise mussten abgesagt werden.

GMVD-Geschäftsstelle und Solidaritäts-Aufruf

Aufgrund der bundesweit sehr ernsten Situation im Zusammenhang mit der Coronavirus-Pandemie hatte der GMVD als Vorsichts-

maßnahme zudem vorübergehende Veränderungen in der GMVD-Geschäftsstelle in Baierbrunn bei München bekanntgegeben.

In der schwierigen Situation war es Dorsch über die zahlreichen Weiterbildungs-Angebote hinaus ein Anliegen, den Mitgliedern Mut und Hoffnung für die Zukunft auszusprechen und mit Zuversicht auf die Solidarität in der Gesellschaft und im GMVD hinzuweisen. „Lassen Sie uns nicht in eine Schockstarre verfallen, son-



Quelle: iStock/nito100

dern die tagtäglichen Herausforderungen der Krise aufmerksam beobachten, bewerten und annehmen, damit wir sie gemeinsam erfolgreich zum Wohle der deutschen Golflandschaft

meistern können. Lassen Sie uns nun vom Krisen- in den Chancenmodus wechseln!“ sagte Dorsch.

Robert M. Frank

GMVD-Online Webinare



Dr. Andreas Katzer
von der Kanzlei
Sonntag & Partner
in Augsburg (Quelle:
Sonntag & Partner)



Thomas Himmel,
Inhaber Himmel Golf
Design (Quelle: Himmel
Golf Design)



Anja Arens,
GMVD-Mitglied und
IHK-Wirtschafts-
mediatorin (Quelle: privat)

Der Golf Management Verband Deutschland (GMVD) hat eine Serie von GMVD-Online Webinaren gestartet, die großen Anklang fand. Angefangen beim 1. GMVD-Webinar zum Thema „Corona-Pandemie und der Golfsport“ am Donnerstag, 2. April 2020 mit den Rechtsanwälten Dr. Andreas Katzer und Alessandra Schnell von der Augsburger Kanzlei Sonntag & Partner, das mit einer Maximal-Teilnehmerzahl von 100 GMVD-Mitgliedern schnell ausgebucht war.

Die beiden Referenten informierten die teilnehmenden Clubmanager bei der exklusiven GMVD-Veranstaltung hinsichtlich wesentlicher Gesichtspunkte bei der Rechtslage und insbesondere über Gesetzesänderungen sowie über weiter geplante Unterstützungsmaßnahmen. Mitgliedbeiträge und Nutzungsentgelte, Pachtverträge mit Grundstückseigentümern, Verträge mit Golfshops, der Gastronomie und der Golfschule, Veranstaltungen und sonstige Verträge, Arbeitsrecht und Kurzarbeitergeld bei Mitarbeitern sowie Fördermaßnahmen von Bund und Ländern standen ebenfalls im Fokus wie eine abschließende Beantwortung von Fragen der Teilnehmer.

GMVD-Webinare im Login-Bereich zum Ansehen

Folgende zehn GMVD-Online Webinare fanden bis Anfang Mai 2020 statt und können im internen GMVD-Login-Bereich

im Nachgang an die Live-Aufzeichnung jederzeit in voller Länge angesehen werden:

1. GMVD-Webinar am 2. April mit Dr. Andreas Katzer und Alessandra Schnell (Kanzlei Sonntag & Partner): „**Corona-Pandemie und der Golfsport**“
2. GMVD-Webinar am 9. April mit Florian Hebel (Geschäftsführer des GMVD-KOOP-Partners flo trade GmbH): „**Innovativer Brandschutz auf Golfanlagen**“
3. GMVD-Webinar am 15. April mit Anja Arens (GMVD-Mitglied und IHK-Wirtschafts-Mediatorin): „**Konflikte – Chancen in der Krise**“
4. GMVD-Webinar am 17. April mit Florian Astor und Matthias Weber (Geschäftsführer GMVD-POOL-Partner campo golf): „**Unterstützung für kontaktlosen Spielbetrieb**“
5. GMVD-Webinar am 20. April mit den GMVD-POOL-Partnern Thomas Himmel (Himmel Golf Design) und Petra Himmel (GolfSustainable): „**Vorausschauendes Wassermanagement**“
6. GMVD-Webinar am 22. April mit Dr. Gunther Hardt (ö.b.u.v. Sachverständiger für Anlage und Pflege von Golfplätzen/DGV-Auditleiter Golf&Natur): „**Bedeutung und Möglichkeiten der Artenvielfalt – großes Potential für Golfanlagen**“
7. GMVD-Webinar am 24. April mit Sven Maurmann (Geschäftsführer, Kippdata Informationstechnologie GmbH/PREMIUM-Partner placeit): „**Kostenlose Online-Shops für Golf-Shop Betreiber**“
8. GMVD-Webinar am 28. April mit Prof. Dr. Michael Berner (Geschäftsführer des Deutschen Instituts für Marketing in Köln): „**Marketing in Zeiten von Corona**“
9. GMVD-Webinar am 30. April mit Andreas Dorsch (GMVD-Geschäftsführer): „**Mitglieder fragen, der Vorstand antwortet!**“
10. GMVD-Webinar am 5. Mai mit Dr. Hendrik Hilgert und Frank Pont: „**Bunkerrenovierung und Kurzplatz-Bau im Maritim Golfpark Ostsee**“

Nach der hohen Resonanz werden die Webinare in den kommenden Wochen in gewohntem Umfang und Regelmäßigkeit fortgesetzt. „Die Webinar-Serie ist ein voller Erfolg. Das Format hat sich bewährt und wir werden es mit dem GMVD fortführen und weiterhin mit aktuellen Themen informieren“, sagt Dorsch.

Wechsel und Rückkehrerin

Während Sanja Bradley als Clubmanagerin beim Frankfurter Golf Club aufgehört hat und in die Industrie gewechselt ist, kehrte Sandra Sutter wieder auf den Golfplatz zurück.

Sanja Bradley hat den Golfmarkt verlassen. Die Wiesbadenerin hat ihre Tätigkeit als Clubmanagerin des Frankfurter Golf Clubs nach zwölf Jahren zum 31. März 2020 beendet. Bradley wechselt in die Industrie zum Einzelhändler EDEKA Nolte nahe ihrem Wohnort in Wiesbaden. *„Es ist für mich eine neue Herausforderung, bei der ich über den Tellerrand hinausblicken kann“*, sagt Bradley zu ihrem beruflichen Wechsel.

Die von 2016 bis 2018 drei Jahre lang als eine von zwei GMVD-Vizepräsidenten fungierende Bradley ist dem Golfsport seit vielen Jahren in unterschiedlichen Funktionen sehr eng verbunden. Sie war vor ihrem

langjährigen Engagement beim Frankfurter Golf Club bei vier weiteren deutschen Golfclubs sowie knapp fünf Jahre beim Deutschen Golf Verband in verschiedenen Funktionen tätig. Aus Verbundenheit zum Golfsport ist eine Rückkehr in den Golfmarkt aus Sicht der gebürtigen Kroatin kategorisch nicht ausgeschlossen. *„Golf ist meine Leidenschaft und ich bleibe dem Golfsport erhalten“*, sagt Bradley.

Sutter von der Industrie zurück auf dem Golfplatz

Sandra Sutter arbeitet seit März für den Golf- und Landclub Schloss Liebenstein und ist damit nach ihrer Tätigkeit beim GMVD-KOOP-Partner Albatros Datenservice GmbH wieder auf den Golfplatz zurückgekehrt. Sutter kehrte dabei in jene Branche zurück, in welcher die Baden-Württembergerin bereits vor rund 20 Jahren begonnen und daraufhin



Sandra Sutter
(Quelle: privat)

langjährig gearbeitet hatte, bevor sie 2013 zu Albatros wechselte. *„In den späten 90zigern führte mich mein Weg in die Golfbranche, die mich damals wie auch heute gleichermaßen fasziniert und begeistert. Es ist mir eine große Freude, das Team des Golf- und Landclubs Schloss Liebenstein zu unterstützen und mich mit Ihnen gemeinsam den neuen Aufgaben mit allen aktuellen und noch kommenden Meilensteinen der Zeit zu stellen“*, sagt Sutter zu ihrer neuen Aufgabe.

Seit 1. März ist Sutter für den Golf- und Landclub Schloss Liebenstein tätig. Die neue Sekretariats-Leiterin wechselte von ihrer



Sanja Bradley
(Quelle: privat)

vorausgehenden Tätigkeit bei Albatros Datenservice zum Golfclub in Neckarwestheim, der zum Verbund der Hofkammer Golfanlagen gehört. Das GMVD-Mitglied war zuvor bei drei Golfanlagen tätig gewesen, als letzte Station vor ihrer Zeit bei Albatros beim GC Sinsheim. Beim Golf- und Landclub Schloss Liebenstein arbeitet Sutter mit einem langjährigen Freund zusammen, dem Geschäftsführer Holger Meyer, den es im November 2019 auch in diese Region gezogen hatte.

Robert M. Frank

Erfolgreiche GMVD-Praktikumsvermittlung

Philipp Raggl hat von der GMVD-Jobvermittlung profitiert und ein Praktikumsplatz beim Mainzer Golfclub erhalten.

Über den Golf Management Verband Deutschland (GMVD) werden regelmäßig erfolgreich Arbeitsplätze in der Golfbranche vermittelt. Positionen von ganz unterschiedlicher Art. Davon profitieren unter anderem auch Studenten, die sich auf Praktikumssuche

begeben. Von einer erfolgreichen Vermittlung über den GMVD kann Mitglied Philipp Raggl positiv berichten. Der 22-jährige Österreicher hatte zuletzt in der Golfersworld im Golfclub München Eichenried gearbeitet und wurde nun über den GMVD an den Mainzer Golfclub für eine Praktikumsstelle vermittelt. *„Das war eine sehr gute Empfehlung. Genau das, was ich gesucht habe“*, sagt Raggl.

Bei der erfolgreichen Vermittlung des Golfers aus Imst griffen alle Rädchen im GMVD-Netzwerk ineinander. An vorderster Stelle stand Patrick Wolferstätter, Geschäftsführer der Golfersworld GmbH, der seinem einstigen Schützling im Trainingsbetrieb sowie im Werkstatt- und Service-Bereich des eigenen Golf-Shops ein sehr gutes Zeugnis ausstellte. *„Er hat super Arbeit geleistet. Er war sehr strukturiert und*

hat sehr genau und fleißig gearbeitet“, meint Wolferstätter auf Anfrage.

Unkomplizierte und erfolgreiche Vermittlung

Dieser große Einsatz bei seiner letzten Stelle hat sich für den Sportmanagement-Studenten ausgezahlt. Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung entstand über den GMVD der Kontakt zum Mainzer Golfclub, der eine neue Praktikums-

stelle anbot. Auf Empfehlung des GMVD konnte auf der einen Seite Raggl Kontakt mit Stefan Kirstein, Geschäftsführer des Mainzer Golfclubs, aufnehmen. Und auf der anderen Seite war es Kirstein möglich, unkompliziert und ohne großen Zeitaufwand einen passenden Kandidaten für diese Stelle zu verpflichten.

„Der GMVD hat die Tür geöffnet. Das erste Telefongespräch verlief sehr positiv. Die Empfehlung des GMVD wurde bestätigt und hat mir die Entscheidung leicht gemacht. Ohne eine solche Empfehlung ist es schwierig, eine Entscheidung zu treffen. Ein explizites Bewerbungsgespräch war in diesem Fall nicht mehr nötig. Die eingeschickten Bewerbungsunterlagen und das Telefongespräch haben bereits zu einem positiven Gesamtbild geführt“, erklärt Kirstein.

„GMVD erste Anlaufstelle“

Die Stellenvermittlung ist eine Kernkompetenz des GMVD. Dieser kostenlose Service für GMVD-Mitglieder wird in der Branche regelmäßig und intensiv in Anspruch genommen. Sowohl von Job-suchenden auf der einen als auch von Arbeitgebern auf der anderen Seite, wie Wolferstätter zu berichten weiß. *„Der GMVD ist für mich sehr wichtig. Diesen Service nutze ich immer wieder, wenn personelle Veränderungen anstehen. Über dieser Vermittlung habe ich immer wieder sehr gute Kandidaten bekommen. Der GMVD ist diesbezüglich zu meiner ersten Anlaufstelle geworden“,* sagt Wolferstätter.

Erster Ansprechpartner ist bei allen Fragen rund um die aktive Vermittlung von



Philipp Raggl
(Quelle: privat)



Patrick Wolferstätter
(Quelle: privat)



Stefan Kirstein
(Quelle: Matthias Gruber)

Stellen in der deutschsprachigen Golfbranche der GMVD-Geschäftsführer Andreas Dorsch. Er steht Ihnen mit Rat und Tat zur Seite und behandelt Ihre Anliegen mit der entsprechenden Einschätzungskraft als auch mit der erforderlichen Diskretion.

Stellenmarkt-Angebote auf der GMVD-Homepage

Wenn Sie selbst von der kostenlosen Job-Vermitt-

lung des GMVD profitieren möchten, schauen Sie doch einmal auf der GMVD-Homepage auf der Stellenmarkt-Unterseite unter <https://www.gmvd.de/stellenmarkt/stellenangebote.html> vorbei. Unterteilt in den Bereichen Clubmanagement, Gastronomie, Sekretariat, Greenkeeping und sonstige Stellen werden dort regelmäßig Stellenausschreibungen und Stellen-suchen veröffentlicht.

Robert M. Frank

Diamond Country Club und Golf Club Hanau-Wilhelmsbad segeln unter neuer Flagge

Thomas Flauss hat beim Golf Club Hanau-Wilhelmsbad e.V. die Position des Clubmanagers übernommen. GMVD-Mitglied Stephan Vogl ist indes neuer Golfmanager im Diamond Country Club, Österreichs einziger European Tour Destination, in Atzenbrugg in Niederösterreich.

Zum 1. April 2020 hat **Thomas Flauss**, ehemals Golfpark Trages, die Clubmanager-Position im Golf Club Hanau-Wilhelmsbad e.V. übernommen. Er folgt auf **Anja Käter**, die den Club auf eigenen Wunsch verlässt und zum Golf-Club Main-Taunus e.V. wechselt.

In einer einwöchigen Phase der Geschäftsübergabe Ende März 2020 wurde Thomas Flauss durch seine Vorgängerin in die wesentlichen Bereiche seiner Aufgaben eingearbeitet und man ist sich im Vorstand des Traditionsclubs jetzt schon sicher, dass die Amtsgeschäfte auch bei dem neuen Clubmanager in guten Händen sind.

Das Golf- und Freizeitresort Diamond Country Club freut sich, mit **Stephan Vogl** als neuen Golfmanager in die Saison 2020 zu starten. Der gebürtige Bayer aus Landshut wird mit all seiner langjährigen Erfahrung im



Thomas Flauss folgt Anja Käter



Stephan Vogl

Golfmanagement den Club fit für die Zukunft machen.

Nach seinem BWL-Studium startete Vogl seine mittlerweile 25-jährige Golfmanagement-Karriere im Golfclub Schloss Egma-tung östlich von München. Weitere Stationen waren

unter anderem der Golf- und Country Club Seddiner See bei Berlin, der Golfclub Radstadt im Salzburger Land und der Golfclub Chieming in Oberbayern.

www.golfclub-hanau.de/
www.countryclub.at

Rückblick: 4. GMVD/BGV-Seminar



GMVD-Präsident Korbinian Kofler (li.) und BGV-Geschäftsführerin Heidrun Klump (re.) eröffneten das 4. GMVD/BGV-Seminar am 21. Februar 2020 in der Messe München.

(Alle Fotos: Robert M. Frank für GMVD)

Aus aktueller Sicht war das 4. GMVD/BGV-Seminar am 21. Februar 2020 ein historisches Ereignis. Ursprünglich als Kickoff-Veranstaltung für die Saison traditionell eingeplant, wurde aus dem Seminar während der Golftage München vorerst die letzte GMVD-Veranstaltung vor Ausbruch der Corona-Pandemie und dem damit einhergehenden gesetzlichen Verbot von Veranstaltungen, bei dem sich

die GMVD-Community in einem Raum traf.

66 Personen hatten sich im Konferenzsaal C 32 der Münchner Messe eingefunden, um aktuelle Themen der Golfbranche zu erörtern. Florian Astor und Matthias Weber machten bei der von GMVD-Präsident Korbinian Kofler und BGV-Geschäftsführerin Heidrun Klump eröffneten Veranstaltung mit ihrem Vortrag „Software als Service!“ den Auftakt. Die

Einlassungen der beiden Geschäftsführer der Online-Buchungsplattform von Startzeiten campo golf skizzierten anhand von Erfahrungen die Entwicklungsmöglichkeiten im digitalen Angebot von Golfanlagen. Das Duo aus Mainz erteilte darüber hinaus nützliche Tipps zu einer besseren Umsetzung bei Webseiten sowie Facebook und Co. „Die Webseite ist die Visitenkarte des Golfclubs bzw. der Golfanlage. Ich kann jedem nur den Einsatz von sehr guten, professionell erstellten Bildern empfehlen, die nicht beliebig sind und den Betrachter nach Möglichkeit emotionalisieren“, sagte Astor.

„Es braucht mehr Aufmerksamkeit“

BGV-Geschäftsführerin Heidrun Klump fokussierte sich bei ihrem Vortrag auf das GMVD-Jahresthema 2020 „Lebensraum Golfplatz - Ökosystem für Mensch, Fauna und Flora – eine große Chance für



BGV-Geschäftsführerin Heidrun Klump

den Golfmarkt“ und beleuchtete es aus Sicht des BGV. Klump wünschte sich eine stärkere Außendarstellung des aktuellen Umweltschutz-Themas in der Gesellschaft. „Wir tragen die positiven umweltpolitischen Aspekte des Golfs zu selten nach außen. Wir werben nicht mit unserer grünen Sportart. Es braucht insgesamt mehr Aufmerksamkeit und Reichweite“, sagte Klump. Der immer wieder in der Öffentlichkeit zitierte Flächenverbrauch im Golfsport müsse zudem auf der anderen Seite stets





Florian Hebel von der flo trade GmbH (re.) im Gespräch mit Frederik von der Heyden, Sommerfeld AG (li.)



v.li. nach re.: Alexander Sälzler (Geschäftsführer Münchener Golf Club), Rainer Goldrian (Geschäftsführer PGA of Germany) und Thomas Ritz (Präsident Münchener Golf Club)



Die Teilnehmer lauschen dem Vortrag von Florian Astor und Matthias Weber von campo golf



Markus Grötsch von SYMTEC (li.) im Interview mit Andreas Dorsch (re.)

sensibel behandelt werden. „Vorsicht ist geboten. Wir müssen sorgsam mit den Ressourcen umgehen. Und sicherstellen, alle gesetzlichen Vorgaben einzuhalten.“

Zudem machte die BGV-Geschäftsführerin auf aktuelle Themen wie die anstehenden Pflanzenschutz-Kontrollen auf Golfplätzen aufmerksam und verwies diesbezüglich auf das „Golf&Natur“-Zertifikat des DGV. „Ich möchte den Appell an alle richten, ihre Hausaufgaben zu machen, um auf der sicheren Seite zu stehen. In diesem Zusammenhang ist jetzt auch der richtige Zeitpunkt, um bei Golf&Natur einzusteigen“, sagte Klump.

„Global denken, lokal handeln“

Wichtige Projekte wie „München floriert“, die „Bienen-Turnierwoche“, der „Blütenpakt Bayern“ und eine Golf-Wissensvermittlung wie zum Beispiel beim Schulgolf sei für Klump ebenso wichtig wie

eine gute Zusammenarbeit mit Politik und Behörden. Mit dem Bayerischen Staatsministerium für Umwelt und Verbraucherschutz stehe man als BGV derzeit in einem guten Kontakt. „Das Ministerium merkt: Wir sind ein Teil der Lösung und ein wichtiger Partner.“ Der moderierende GMVD-Geschäftsführer Andreas Dorsch gab den Teilnehmern derweil einen Leitgedanken für die eigene Arbeit als Golf- und Clubmanager mit auf den Weg: „Wir müssen global denken und lokal handeln.“

Während Florian Hebel, Geschäftsführer vom GMVD-KOOP-Partner flo trade GmbH, die Vorteile des firmeneigenen Aerosollöschsystems für Caddy-Hallen und Caddy-Schränke präsentierte, stellte Markus Grötsch vom GMVD-POOL-Partner SYMTEC das Produkt Akku WatchDog vor, eine feuerfeste Ladebox für Lithium Akkus.

Robert M. Frank

STERIPOWER neuer PREMIUM-Partner

Der GMVD begrüßt die STERIPOWER GmbH & Co. KG ganz herzlich im Golf Management Verband Deutschland als neuen PREMIUM-Partner. Das Unternehmen mit Sitz in Starnberg hat sich auf berührungslose Händedesinfektionsgeräte „Made in Germany“ spezialisiert.

„Eine Erkältung ist relativ harmlos, ein Virus kann das Unternehmen lahmlegen!“, so STERIPOWER-Geschäftsführer Jan B. Rombach, selbst begeisterter Golfer und Mitglied im Münchener Golf Club. Ziel

des im Jahre 2003 gegründeten Familienunternehmens ist es, die Hygiene in allen Lebensbereichen entscheidend zu verbessern. Jährlich ereilt uns die Grippe oder wie in diesem Jahr sogar die Coronavirus-Epidemie, die großen Einfluss auf unsere Gesellschaft und somit auch auf die Golfbranche hat.

Oft wird das Risiko einer Infektion unterschätzt, zumal momentan eine unklare Erkrankung zusätzlich für Verunsicherung sorgt. Ob beim Naseputzen oder beim Toilettengang,

die Hände kommen häufig mit Keimen in Kontakt. Beim Händeschütteln oder über gemeinsam benutzte Gegenstände können diese leicht von Hand zu Hand weitergereicht werden. Erreger können dann über den Mund oder die Nase in den Körper gelangen und eine Erkrankung auslösen. Berührungslose Händedesinfektionsgeräte von STERIPOWER bieten eine einfache und sichere Lösung, diesen Übertragungsweg zu unterbrechen.

Ab sofort können GMVD-geführte Golfanlagen bei



STERIPOWER ein spezielles Paket direkt über den GMVD per Mail an gmvd@steripower.de bestellen.

www.steripower.de.



Drei neue GMVD-POOL-Partner

Drei neue POOL-Partner haben sich dem GMVD angeschlossen: Die neue Online-Plattform golfsustainable.com der renommierten Golf-Journalistin Petra Himmel gehört ebenso zu den neuen wirtschaftlichen Partnern wie die GolfComfort GmbH, Spezialist für innovative Produkte im Golfsport sowie im Bereich Platzausstattung. Dritter im Bunde ist die SYMTEC GmbH, die sich auf Ladeboxen für Lithium Akkus spezialisiert hat.

Mit **Golf Sustainable** stößt eine Online-Plattform zum Thema „Golf und Nachhaltigkeit“ hinzu. Golfsustainable.com von den Gründern

Petra und Thomas Himmel bereitet News, Reportagen, Experten-Interviews und Bilderstrecken zur Thematik „Golf und Nachhaltigkeit“ auf. Themen reichen von Förderung der Biodiversität, Ressourcen-Management, Konsequenzen des Klimawandels, Input des Golfsport auf die Community bis zu Gender Equality.

„Golf als besonders nachhaltige Sportart sollte sich in Sachen Sustainability nicht verstecken – diese Plattform soll dazu einen Beitrag liefern“, sagt die renommierte Golf-Journalistin Petra Himmel.

www.golfsustainable.com

Auch **GolfComfort** blickt positiv auf die neue wirtschaftliche Partnerschaft voraus. „Wir freuen uns als Partner des GMVD gemeinsam die Mitglieder zu unterstützen und mit unseren Lösungen zu ihrem



Erfolg beizutragen“, sagt Geschäftsführer André Michael zur neuen Kooperation.

Das aktuellste Produkt von GolfComfort ist die Lithium-Ladestation „LiBa Con“ mit integriertem Brandschutz. Der Container ist eine „schlüsselfertige“ Lösung inklusive Ladeinfrastruktur und abgestimmt auf die Gefahrenanalyse mit Lithium Batterien. Er entspricht den Bestimmungen der Betriebssicherheitsverordnung sowie der Arbeitsstättenverordnung.

www.golfcomfort.com

Auch die **SYMTEC GmbH** sitzt seit 2020 beim Golf Management Verband (GMVD) als neuer POOL-Partner mit im Boot. Die Firma aus dem bayerischen Altenstadt an



der Waldnaab in der Nähe von Weiden ist Anbieter für sichere Ladeboxen für Lithium Akkus.

„Brennende Lithium Akkus als Ursache für einen Hallenbrand haben in den letzten Jahren zu einem Umdenken beim Service für die Golfer geführt. In einigen Clubs wird das Laden der Akkus mittlerweile verboten. Doch dadurch verlagert sich das Risiko in die privaten Haushalte, was nicht der Sinn dieser Verbote sein kann. Mit der Ladebox Watchdog lässt sich dieses Problem lösen. Und das Schöne dabei ist, dass die Golfer die Box auch nach Hause oder in den Urlaub mitnehmen können“, sagt Luba Simontowsky, Geschäftsführerin der SYMTEC GmbH.

www.aku-watchdog.de



Quelle: Golfsustainable



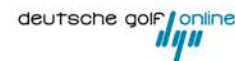
Offizieller PREMIUM-PLUS-
Partner des GMVD



PREMIUM-Partner



KOOP-Partner



POOL-Partner



Nachdem bereits zuvor schon in einigen deutschen Bundesländern das Spiel auf Golfanlagen durch behördliche Anordnung untersagt war, setzten auch bislang mit weniger weitreichenden Regelungen operierende Bundesländer die am 16. März 2020 zwischen Bundesregierung und den Regierungsoberhäuptern der Länder getroffene Absprache zur Eindämmung des Corona-Virus am 18. März 2020 um. Der Betrieb privater Sportanlagen und -stätten sowie ähnlicher Einrichtungen und damit auch der Betrieb von Golfanlagen ist seitdem somit bundeseinheitlich im gesamten Bundesgebiet untersagt. Unser Autor Horst Schubert schrieb uns einige Tage darauf, wie er als verantwortlicher Vorstand der G&CC Seddiner See AG diese Tage mit den weitreichenden Folgen erlebte.

HORST SCHUBERT KOMMENTIERT AM 23.03.2020

Wenn vieles stillsteht, kommt manches in Bewegung

Alt-Bundeskanzler Helmut Schmidt stellte einst fest: „In der Krise beweist sich der Charakter“. Und deshalb wird jetzt – in der Corona-Krise – nur deutlich, was zuvor latent schon vorhanden war: eine bei vielen Clubmitgliedern kaum vorhandene oder gänzlich fehlende emotionale Bindung an „ihren“ Club, eine nachlassende Identifikation der Mitglieder mit „ihrem“ Club und teilweise der Vorrang von Einzelinteressen vor dem Gemeinnutzen. Das Zusammengehörigkeitsgefühl ist in unserer Gesellschaft, auch im Golfsport, auf dem Rückzug.

Die Corona-Pandemie, der diese Erkenntnis geschuldet ist, ist „eine

Katastrophe mit Ansage“. Mit dem monatelangen Vorlauf der globalen Verbreitung des Virus war es nur eine Frage der Zeit, wann die Entwicklung auch in Deutschland dramatische Dimensionen annehmen würde.

Die rasante Entwicklung der Infektionsausbreitung seit der zweiten März-Woche ist also nicht überraschend vom Himmel gefallen, sondern war absehbar. Nachdem der Berliner Senat per Verordnung am Samstag, den 14. März 2020 alle Sportstätten (und damit auch die Golfplätze in Wannsee, Gatow und Pankow) geschlossen hatte, habe ich deshalb für die Golfanlage am Großen Seddiner See kurzfristig die Schließung



Horst Schubert
Vorstand der G&CC Seddiner See AG

Ein Autorenporträt und Kontaktdaten finden Sie unter gm-gk-online.de/gm-autoren.

der Golfanlage verfügt. Aufsichtsrat, Clubvorstand und Clubmitglieder wurden am Sonntag, den 15. März 2020, per Email über die ab Montag, den 16. März 2020 geltende Schließung der Golfanlage informiert. Rein rechtlich betrachtet, war das zu diesem Zeitpunkt im Bundesland Brandenburg noch nicht erforderlich. Die entsprechende Verordnung der Landesregierung trat erst am Mittwoch, den 18. März 2020, in Kraft.

Meine „einsame“, aber keineswegs spontane Entscheidung war das Ergebnis einer Risiko-Abwägung, bei der mehrere Faktoren eine Rolle spielten und die nicht nur die Clubmitglieder und Gäste der Golfanlage, sondern auch die Mitarbeiter betrafen. So gehören beispielsweise immerhin 71% unserer Clubmitglieder zu der Risikogruppe 50+, in der Gesamtbevölkerung sind es lediglich 45%. Außerdem gab es zum Zeitpunkt der Entschei-

Schlagfertig.

IM HANDUMDREHEN.

RULES TO PLAY

Das übersichtliche Regelbuch mit seitlichem Register für den schnellen Zugriff auf die gesuchte Regel. Verständliche Schilderung der offiziellen Golfregeln. Detaillierte Illustrationen machen das Regelwerk lebendig. Ob Abschlag, Bunker oder Penalty Area – komplette Darstellung der Situationen auf dem Platz.

€ 9,95

ISBN: 978-3-88579-573-5

KÖLLEN GOLF

Offizieller Verlagspartner

BESTELL-HOTLINE: 0228 98982-83
SHOP@KOELLEN.DE · WWW.KOELLEN-GOLF.DE

derung in dem Einzugsgebiet, in dem rund 90% unserer Clubmitglieder wohnen, bereits rund 100 bestätigte Corona-Fälle (Anmerkung: Jetzt – exakt eine Woche später – sind es bereits mehr als 300 Fälle). Im Zweifelsfall lieber zu früh als zu spät handeln, das war mein Leitgedanke.

Eine Rolle spielte dabei auch die Überlegung, mit dieser freiwilligen Schließung der Golfanlage der Gemeinde Michendorf und deren Bürgern zu signalisieren: Der Golf- und Country Club Seddiner See nimmt seine gesellschaftliche Verantwortung wahr. Hierbei handelt es sich nicht um ein wohlfeiles Lippenbekenntnis, das in der gedruckten Clubphilosophie des Golfclubs gut aussieht. Diese gesellschaftliche Verantwortung wird vielmehr vom Golf- und Country Club Seddiner See auch in der Realität „gelebt“, selbst wenn das mit Einschränkungen und Nachteilen verbunden ist. Somit ist es eine Selbstverständlichkeit, dass der Golf- und Country Club Seddiner See seinen Beitrag zur Bewältigung der Corona-Krise leistet – zum Beispiel durch eine frühzeitige Schließung der Golfanlage, um das Ausbreitungsrisiko des Virus zu minimieren. Die Nachhaltigkeit beim Betrieb einer Golfanlage hat neben dem ökonomischen und dem ökologischen eben auch einen sozialen Aspekt.

Die Reaktionen auf die Entscheidung zur Schließung der Golfanlage waren leider in etlichen Fällen von Unverständnis geprägt und nicht immer sachlicher Natur. „Voraussetzen

der Gehorsam“, „völliger Schwachsinn“ und andere Statements auf diesem Niveau zeugten von Frust und Uneinsichtigkeit etlicher Clubmitglieder.

Vereinzelt gab es allerdings auch Zustimmung und Verständnis für meine Entscheidung, beispielsweise von einem Clubmitglied, der als Direktor an der Charité im medizinischen Krisenstab der Bundesregierung mitwirkt. Seine klare Aussage war: „Ihre Entscheidung war die einzig richtige“. Mittlerweile hat der eine oder andere clubinterne Kritiker seine damalige Meinung revidiert. Soviel Lernfähigkeit ist erfreulich.

Die aktuelle Krisen-Situation zeigt aber leider auch, dass es eine Gruppe von Golfern gibt, die ihren Ego-Trip auch in einer Krise weiterpflegen und für die Solidarität und Gemeinsinn Fremdworte sind. Deshalb gilt auch für diese Krise: Die Hoffnung stirbt zuletzt – und der Anstand zuerst. Die aktuell offensichtlich in etlichen Golfclubs gemachten Negativ-Erfahrungen mit diesen Ego-Golfern zeigen, dass das nach wie vor verbesserungswürdige Image des Golfsports durchaus seine Ursachen hat.

„Wenn vieles stillsteht, kommt manches in Bewegung“. Nehmen wir dies in einer Phase der erzwungenen Entschleunigung einmal als optimistischen Ausblick in eine ungewisse Zukunft – nicht nur für den deutschen Golfsport, sondern für unsere Gesellschaft insgesamt.

Horst Schubert

Für jedes Wasser das richtige Produkt!

Klare Golfplatzteiche
mit bester Wasserqualität!



Beste Wasserqualität
plus Sauerstoffanreicherung
& Kalkreduktion



WEITZWASSERWELT

Information & Beratung:

+49 (0) 6022 - 212 10
service@weitz-wasserwelt.de
www.wasser-belebung.de
www.weitz-wasserwelt.de

SOLIDARITÄT STATT DURCHSETZEN VON EIGENINTERESSEN

Corona-Krise als Lackmus-Test der Solidarität

Wenn es Golf in Deutschlands größtes Boulevardblatt schafft, hat dies fast immer zwei mögliche Auslöser: Entweder ist Großartiges passiert (beispielsweise der Sieg eines deutschen Spielers bei einem Major) oder aber Golfer sorgen für Negativ-Schlagzeilen. Leider war kurz nach Beginn der Schließung der deutschen Golfanlagen letztgenannter Fall eingetreten: Einige Golfer wollten sich partout nicht an das Verbot halten und zogen fröhlich ihre Bahnen auf den eigentlich geschlossenen Fairways und Grüns. Was auf den ersten Blick wie ein Einzelfall wirken mag, ist in Wahrheit ein Sinnbild für die teils heftig divergierenden Interessen im Golf-Deutschland. Natürlich sind Einschränkungen nie schön: Weder für die Golfclubs, die nun nicht nur auf Einnahmen aus dem Spielbetrieb oder Zusatzgeschäften bei Pro-Shop oder Gastronomie verzichten mussten, sondern zur Existenzsicherung zahlreiche Mitarbeiter in Kurzarbeit schickten und auch sonst die Kosten so weit wie möglich herunterfahren. Auch für die Golfer war die Situation nicht schön, denn sie konnten ausgerechnet zu Beginn des Frühjahrs nicht mehr wie gewohnt ihrem Lieblingshobby frönen. Auch die Profigolfer waren betroffen, denn binnen weniger Tage wurden nahezu alle Turniere abgesagt – und damit sank die Chance auf Preisgeld auf

Null. Dabei sollte man nicht vergessen, dass nicht alle Golfer über das Polster und die Sponsorenverträge eines Tiger Woods, Rory McIlroy oder Shane Lowry verfügen – Profigolf findet auch auf den Turnieren der Challenge Tour, der Korn-Ferry-Tour und der Pro Golf Tour statt, und die dort antretenden Spieler erzielen selbst bei voller Saison nur selten einen Gewinn pro Spieljahr. Der Wechsel ins Lager der Teaching Pros war für sie keine Option, denn auch hier sank das Einnahmepotenzial binnen Tagen auf Null.

Der Weg aus der Normalität

„Charakter zeigt sich in der Krise“ lautet ein derzeit häufig zitierter Ausspruch von Helmut Schmidt. In schwierigen Zeiten ist Solidarität ein Baustein des Miteinanders und letztlich auch des Charakters. Die Frage lautete daher: Wie groß wird die Solidarität in der deutschen Golfszene sein? Die Aussage des Deutschen Golf Verbandes (DGV) war eindeutig: Die Anlagen sind per Anordnung gesperrt und alle haben sich an die Vorgaben – auf und abseits Golfanlagen – zu halten. Ebenso eindeutig: Arbeiten des Greenkeepings konnten – unter Wahrung der Vorgaben zu Hygiene und räumlicher Distanz – fortgeführt werden, was für den Erhalt und die

Wieder-Inbetriebnahme der Plätze zu einem späteren Zeitpunkt essenziell ist. Doch es dauerte nur wenige Tage, da zeigte sich ein deutlicher Riss quer durch die deutsche Golflandschaft: Einige Clubs versuchten im Alleingang Sondergenehmigungen für eine eingeschränkte Wiederaufnahme des Sportbetriebs zu erlangen, in den sozialen Medien äußerten viele Golfer ihren Unmut über die Platzsperrungen (und ebenso viele Golfer kritisierten genau diese Haltung und forderten ihre Sportkollegen auf, sich an die geltenden Vorgaben zu halten). Selbst bei Landesverbänden gingen Anrufe empörter Golfer ein, die eine sofortige Wiedereröffnung oder Ausnahmen für Mannschaftsspieler forderten. Erstaunlicherweise am ruhigsten blieb ausgerechnet die Gruppe, die am stärksten von den Auswirkungen betroffen war: Golflehrer, die als Selbstständige plötzlich auf staatliche Hilfen angewiesen waren oder Turnierspieler, die bis auf weiteres kein Preisgeld mehr einspielen können.

Man sollte bei alledem nicht vergessen, dass der Lock-down samt Kontaktsperre erst in der zweiten Märzhälfte eintrat – zu einer Zeit, zu der in manchen Vorjahren alleine schon witterungsbedingt an eine Nutzung der Golfanlagen nicht zu denken war. Und doch setzte unter Golfern rasch die Diskussion ein, ob die Sperrung der Golfanlagen nicht einen Anspruch auf Beitragsrückzahlungen begründet oder man monatliche Abbuchungen nicht einfach zurückweisen könne, bis die Plätze wieder offen seien. Der DGV sah sich daher veranlasst, sowohl für Betreibergesellschaften, als auch Vereine als Anlage zum DGV Bulletin Nr. 9 vom 27. März Beispiele für Schreiben an Clubmitglieder zur Verfügung zu stellen, in welchen auf dieses Thema eingegangen wird – und zusätzlich nochmals, wie bereits im DGV-Bulletin Nr. 4 vom 19. März, zur Solidarität aufzurufen. Dennoch konnten offen-



Bild: © Deyan Georgiev/123rf.com

sichtlich einige Anlagen sich nicht zurückhalten und stellten gegenüber der Politik Anträge auf Ausnahme-genehmigungen zur Wiederaufnahme des Spielbetriebs.

Der Weg zurück zur Normalität

Natürlich war sowohl aus dem Blickwinkel der Anlagenbetreiber und Clubs, als auch der Golfer eine schnellstmögliche Wiederaufnahme des Spielbetriebs wünschens- und erstrebenswert – aber um welchen Preis? Die Ostersaison war verloren, die vielerorts geradezu zelebrierten Saisonöffnungen ersatzlos gestrichen. Da erstaunte manchmal schon, mit welchen pseudo-wissenschaftlichen Argumenten einige Clubverantwortliche und Golfer geradezu vehement eine Wiedenzulassung des Spielbetriebs forderten. Solidarität sieht anders aus – hier dominierte der Egoismus, denn Krisen des aktuellen Ausmaßes sollten eine Zeit sein, in der man nationale, regionale und individuelle Eigeninteressen zum Wohle der Gesamtheit in den Hintergrund stellt und den Schulterschluss sucht. Umso begrüßenswerter ist daher die Initiative des DGV vom 06. April, in welchem er sich mit einem Schreiben an politische Entscheidungsträger wendete. Hier wurde kein Alleingang einer Sportart geprobt, sondern der

DGV präsentiert sich in engem Schulterschluss mit den anderen Sportverbänden im Deutschen Olympischen Sportbund (DOSB). Es geht also nicht um Partikulär-Interessen der Golfszene, sondern um eine gesellschaftliche Lösung für den Sport insgesamt.

Seit 20. April sind nun in einigen Bundesländern die Golfanlagen mit veränderten Rahmenbedingungen wieder nutzbar. Und der DGV stellte lakonisch fest, dass die Entscheidungen derzeit letztlich auf Länderebene getroffen werden und nicht zentral in Berlin. Unter welchen Rahmenbedingungen Golfanlagen wieder öffnen durften, war dabei tatsächlich teils je nach Bundesland unterschiedlich. Und mit der Öffnung traten neue Herausforderungen zu Tage: so konnten zwar Golfer bereits ab 20. April in Mecklenburg-Vorpommern wieder auf den Platz, eine Einreise wie Einwohner anderer Bundesländer blieb jedoch weiterhin untersagt. Und Anfangs schien sich ein regelrechter Wettbewerb zu entwickeln, welches Bundesland die Plätze am schnellsten wieder öffnen liesse, so dass beispielsweise Clubs in Rheinland-Pfalz gerade einmal von Freitag Mittag bis Montag Morgen Zeit blieb, sich auf die neuen Rahmenbedingungen einzustellen. Doch auch in dieser neuen Normalität mit erweiterten Hygienevorschriften

und besonderen Spielregeln wie beispielsweise Zweiergruppen ist Solidarität weiterhin unverzichtbar. Nun ist vor allem die Solidarität der Golfer untereinander und gegenüber ihren Clubs gefragt. Solidarität unter Golfern ist wichtig, weil noch längst nicht flächendeckend alle Golfanlagen in Deutschland wieder geöffnet haben und die Kapazitäten durch die neuen Regeln beschränkt sind – daher wird nicht jeder Golfer nun soviel spielen können, wie er oder sie möchte. Es ist jedoch ein Zeichen von Solidarität, auch anderen Clubmitgliedern die Chance auf eine Runde zu geben und nicht gleich für jeden möglichen Spieltag eine Startzeit zu buchen. Solidarisch wäre auch durchaus, dass Mitglieder, die im Arbeitsprozess stehen, an Wochenenden präferierten Zugriff auf Startzeiten hätten – dies muss jedoch vor Ort anhand der konkreten Mitglieder- und Nachfragesituation geklärt werden. Wichtig ist jedoch auch die Solidarität gegenüber den Golfanlagen, konkret bei der Einhaltung der neuen Vorschriften im Post-Corona-Zeitalter. Um es deutlich zu sagen: es geht nicht um die Frage, ob die Golfer nun jede Regelung schön und hilfreich finden – sondern darum, dass wir uns in einem äußerst fragilen, hochkomplexen Umfeld bewegen und zu den privilegierten Sportarten gehören, die als erste wie-

Talentscout

SKILLS UND SPASS DURCH DIE BALLSCHULE

DGV-BALLSCHULE GOLF

EIN LEITFADEN FÜR ERFOLGREICHES KINDERTRAINING

- Neuerscheinung des Deutschen Golf Verbandes
- Für Golftrainer, Jugendwarte und alle, die mit Talenten arbeiten
- Von Marcus Neumann (Vorstand Sport DGV) empfohlen
- Mit 96 konkreten Spielideen für das Golftraining mit Kindern
- Vermittlung von koordinativen Basiskompetenzen und golfspezifischen technischen Fähigkeiten



BESTELL-HOTLINE: 0228 98982-83
SHOP@KOELLEN.DE · WWW.KOELLEN-GOLF.DE



€ 24,90

DGV-BALLSCHULE GOLF
176 SEITEN · ISBN: 978-3-88579-563-6



der den Betrieb aufnehmen durften. Das passiert jedoch weder im rechtsfreien noch unkontrollierten Raum, sondern unterliegt der Beobachtung durch die zuständigen Ordnungsbehörden. Werden von den Golfern die Vorgaben – insbesondere die Hygienevorgaben – nicht akzeptiert und umgesetzt, droht diesen Anlagen auch wieder die Schließung. Einige Anlagen, bei denen die Standards nicht wie gefordert umgesetzt wurden, sind daher von behördlicher Seite bereits wieder geschlossen worden.

Solidarität gegenüber Verbänden, Anlagen (-betreibern), anderen Golfern und Sportarten

Nicht-Golfer und Golfer sprechen oft vom elitären Image des Golfsports. Gerade Krisenzeiten sind der ideale Zeitpunkt, dem entgegenzuwirken. Dafür benötigt es jedoch Solidarität

untereinander: unter den Sport- und Golfverbänden genauso wie unter den Anlagen, als auch unter den Golfern. Kein Zweifel: Der Golfsport in seiner gesamten Spielanlage bietet ausgezeichnete Voraussetzungen dafür, dass Privatrunden in der freien Natur ausgeübt werden können. Und über die positive gesundheitliche Wirkung von Golf ist schon vor Corona viel berichtet worden. Dafür sind Anpassungen im Anlagen- und Spielbetrieb notwendig, dies sollte jedoch kein unüberwindliches Hindernis sein. Die Erfahrungen der bereits wiedereröffneten Anlagen zeigen zudem, dass man auch mit den neuen Vorschriften herrliche Golfrunden genießen kann, zumal sich die Plätze nahezu bundesweit in fantastischem Zustand präsentieren. Auf politischer Ebene wird man sicherlich auf die Solidarität innerhalb eines Sports achten. Die deutsche Golfzene sollte daher weiterhin keine Sonderregelungen für

sich fordern, sondern gut abgestimmt mit anderen Sportarten die Diskussion mit der Politik suchen. Und für Golfanlagen und Golfer gleichermaßen gilt: Wie klein auch immer die Schritte in Richtung Rückkehr zum Normalbetrieb sein mögen – es ist wichtig, dass wir diese gemeinsam mittragen und durch unser aller Verhalten unterstützen. Individuelle Versuche, erreichte Lockerungen für die eigene Anlage oder die eigene Mannschaft gleich weiter ausdehnen zu wollen, wären da wenig hilfreich. Wenn die Golfzene diese Geschlossenheit gegenüber der Politik nachweist, finden nicht nur die Worte der Verbände deutlich mehr Gehör, sondern steigen auch die Chancen, dass möglichst bald weitere, wahrscheinlich eher kleinere Schritte in Richtung eines vollen Spielbetriebs mit zusätzlichen Auflagen möglich sein werden.

Michael Althoff

BEST PRACTICE-BEISPIEL GCC SEDDINER SEE

Solidarisches Krisenmanagement



Verladen der E-Carts für den Transport in das Ernst von Bergmann-Klinikum (Foto: GCC Seddiner See)

Das Ernst von Bergmann-Klinikum im benachbarten Potsdam verfügt insgesamt über rund 1.100 Betten und ist für Potsdam und das Umland die Hauptanlaufstelle für Personen, die mit dem Corona-Virus infiziert sind.

Von diesen infizierten Menschen werden hier zurzeit 61 Patienten stationär behandelt, 10 davon Patienten intensivmedizinisch und mit künstlicher Beatmung (Anm. d. Red.: Stand: 31.03.2020). Die Corona-Patienten sind in einem

separaten Krankenhaus auf dem Klinikum-Gelände untergebracht.

Um auf diesem weitläufigen Gelände die Patienten- und Medikamenten-Transporte schneller abwickeln zu können, hat der Golf- und Country Club Seddiner See dem Klinikum drei E-Carts kostenfrei zur Verfügung gestellt. Weitere E-Carts sind für das Klinikum bei Bedarf auf Abruf verfügbar.

(Anm. d. Red.: Diese öffentlichkeitswirksame Pressemitteilung, die uns von unserem Autor Horst Schubert (Vorstand G&CC Seddiner See AG) übermittelt wurde, stieß in verschiedenen Medien auf großes Echo und soll als kreative und zugleich solidarische Best-Practice-Maßnahme zeigen, wie Krisenzeiten auch „genutzt“ werden können.)

GOLF WIRD SICH NACH DER PANDEMIE 2020 VERÄNDERN

Corona, der Turbo für Startzeiten

„Ich glaube, wir stehen jetzt an einer Wegscheide. Schon in der Krise zeigen sich die beiden Richtungen, die wir nehmen können. Entweder jeder für sich, Ellbogen raus, hamstern und die eigenen Schäfchen ins Trockene bringen? Oder, bleibt das neu erwachte Engagement für den anderen, für die Gesellschaft? [...] Solidarität – ich weiß, das ist ein großes Wort. Aber erfährt nicht jeder und jede von uns derzeit ganz konkret, ganz existenziell, was Solidarität bedeutet? Mein Handeln ist für andere überlebenswichtig. [...] Bitte bewahren wir uns diese kostbare Erfahrung.“

Die Solidarität, die Sie jetzt jeden Tag beweisen, die brauchen wir in Zukunft umso mehr! Wir werden nach dieser Krise eine andere Gesellschaft sein. Wir wollen keine ängstliche, keine misstrauische Gesellschaft werden. Aber, wir können eine Gesellschaft sein mit mehr Vertrauen, mit mehr Rücksicht und mit mehr Zuversicht.“, so unser Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier am 11. April 2020 im Schloss Bellevue zu den Bürgerinnen und Bürgern der Bundesrepublik Deutschland.

Wenige Tage später ist Golfdeutschland ein Flickenteppich. Rhein-

land-Pfalz, Saarland, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern gestatteten als erste ab dem 20. April wieder sportliche Betätigung im Freien, also auch Golf. Die restlichen Bundesländer bleiben beim Golf-Lockdown, zumindest bis Anfang Mai (Stand: 19.04.2020).

Solidarität, gibt es die wirklich?

Solidarität zeigt sich im Besonderen in Zeiten einer Krise. So, wie auch die rare gesäte Loyalität sich in Krisen offenbart bzw. einem gewahrt wird, dass es sie nicht gibt, sondern nur fahle Lippenbekenntnisse sind.

Kommen wir zurück zum Flickenteppich des Umgangs mit der Krise in Bezug auf die Golfbranche: Der Deutsche Olympische Sportbund (DOSB) unterstützt gemeinnützige Vereine wirtschaftlich. Also auch gemeinnützige Golfvereine, die Pächter einer Golfanlage sind oder selber eine Golfanlage betreiben. Der DOSB argumentiert, dass gemeinnützige Organisationen aus steuerrechtlichen Gründen bislang keine nennenswerten Rücklagen bilden durften, so dass wegfallende Ertragsmöglichkeiten nicht aus eigenen Kräften ausgeglichen werden können.



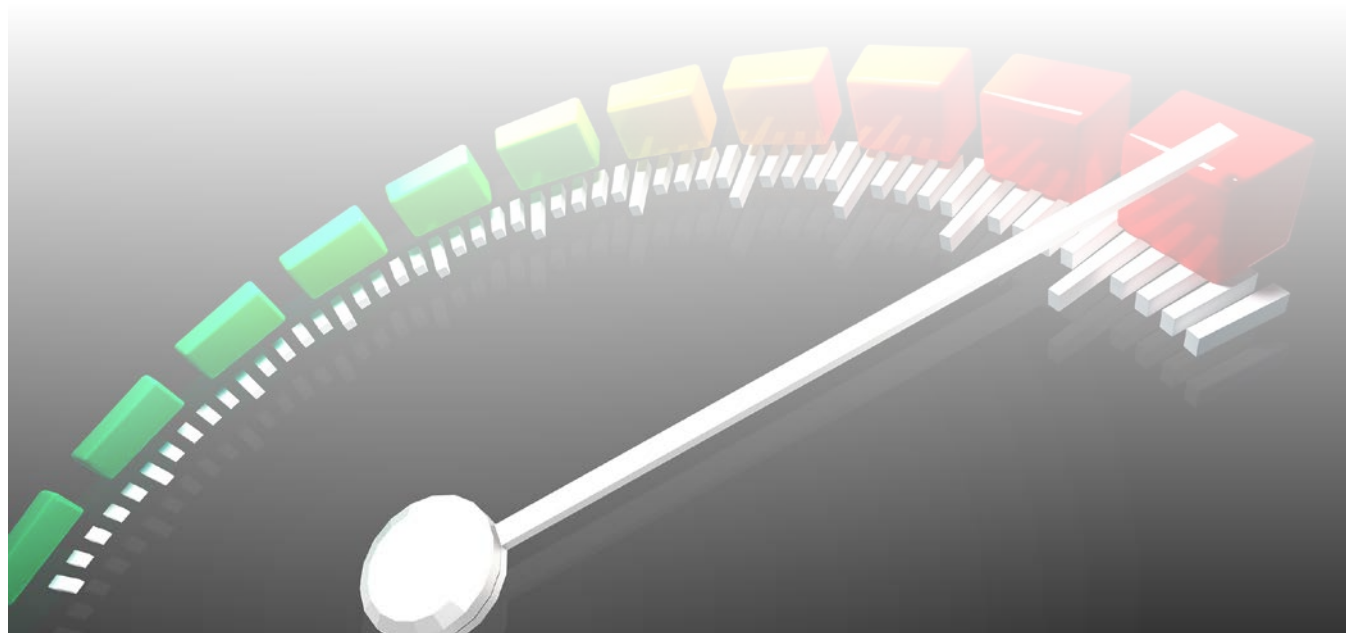
Adriaan A. Straten
Selbständiger Unternehmensberater
GOLFPLOT – Strategien und Lösungen nach Maß

Ein Autorenporträt und Kontaktdaten finden Sie unter gm-gk-online.de/gm-autoren

Das ist ein nachvollziehbarer Ansatz, jedoch gibt es in der Golfbranche überproportional viele Golfanlagen, die, egal welches Betriebsmodell, keine Rücklagen über die Jahre gebildet haben.

Vor- und Nachteile der Gemeinnützigkeit bei Vereinen

Nicht-gemeinnützige Vereine, die ebenfalls Pächter einer Golfanlage sind, oder selber eine Golfanlage



betreiben, werden nicht unterstützt. Ebenso wie Personen- und Kapitalgesellschaften erfahren die nicht-gemeinnützigen Vereine keine Unterstützung durch den DOSB. Da könnte sich die Frage stellen, ob gemeinnützige Golf-Vereine sich unsolidarisch gegenüber ihren Branchenkollegen verhalten, wenn sie die Unterstützung des DOSB annehmen.

Je mehr ich darüber nachdenke und in die Retrospektive meiner jahrzehntelangen Golfbranchen-Zugehörigkeit blicke, desto mehr wird mir gewahr, es ist wie immer. Welche Krise oder Entscheidung die Mitglieder eines Verbandes getroffen haben, die eine branchenweite Reichweite hat: eine Solidarität, die sich in der Homogenität im Umgang mit Entscheidungen oder Empfehlungen in Golf-Deutschland geäußert hätte, ist mir nicht bekannt.

Die Golfbranche ist in Bezug auf das Betriebsmodell einer Golfanlage vereinsdominiert. Geschätzte 65% der rund 730 Golfanlagen werden von Vereinen, zum Teil mit hybridem Vereins-, Personen- oder Kapitalgesellschaften-Modell betrieben. Die restlichen 35% als Personen- und Kapitalgesellschaften, hier und da auch als Einzelgesellschaft.

Die rechtliche Lage in Bezug auf die aktuelle Situation besagt, dass Vereine, so sie satzungsgemäß sich der Förderung des Golfsports verschrieben haben (was wohl alle in der Satzung stehen haben, um in das Vereinsregister aufgenommen werden zu können), weiterhin uneingeschränkt Beiträge von ihren Kunden/den Mitgliedern verlangen können. Der Zweck ist nicht das Spiel, sondern die Förderung des Sports, und dem wird durch die Infrastruktur wie Golfanlage etc. nachgekommen.

Bei Personen- und Kapitalgesellschaften sieht das anders aus. Hier wird die zugesicherte Leistung nicht erbracht. Zwar wird, genauso wie bei Vereinen die Infrastruktur geboten, jedoch ist es durch die Erlasse der Landesregierungen nicht möglich, die Leistung zu

nutzen. Daher haben die Kunden Anspruch auf Erstattung.

Wobei wir wieder an den Punkt „Solidarität“ sind. Leser meiner mittlerweile 15-jährigen Autorentätigkeit für den *golfmanager* werden sich vielleicht erinnern: *„Handeln Sie so, dass Ihre Kunden nicht einem Preis gegenüber loyal sind, sondern Ihrem Produkt gegenüber.“* Golfanlagenbetreiber, die sich so verhalten, werden sich trotz der rechtlichen Gegebenheiten, die heuer eine weitere Wettbewerbsverzerrung zwischen Verein vs. Personen- und Kapitalgesellschaften-Betriebsmodell bedeuten, weniger bis gar nicht mit Erstattungsforderungen ihrer Kunden konfrontiert sehen.

Von Einbußen bis existenzbedrohend

Einnahmeverluste wird jede Golfanlage, unabhängig vom Betriebsmodell, erleiden. Abgesagte Veranstaltungen, die Einstellung des Wettspielbetriebs, Pachtausfall Gastronomie, keine Schnupperkurse, um neue Vollzahler zu generieren, Golflehrer unterstützen, da diese keinerlei Kurs- und Trainingsgebühren generieren, keine Ballautomatenumsätze, keine ProShop-Umsätze usw. All das ist wirtschaftlich schmerzhaft und wird vereinzelt auch zu einer existenziellen Bedrohung führen.

Im Großen und Ganzen ist festzustellen, dass die Umsätze aus dem Tagesgeschäft wie Greenfee, Ballautomat, Kurse, ProShop und Gastronomie zumindest bis Ende April für dieses Jahr nahezu ausfallen. Überwiegend nicht ausgefallen sind jedoch die Beiträge der Spielberechtigten bzw. Mitglieder. Da diese in Golfdeutschland der wesentliche wirtschaftliche Stützpfeiler der Golfanlagen sind, kommen die Golfanlagen zusammen mit den staatlichen Förderungen wie Kurzarbeit und Soforthilfen, mit einem blauen Auge davon. Stand heute, 19.04.2020.

Wird die Gastronomie jedoch selbst betrieben und hat einen wesentlichen Beitrag zur Wirtschaftlichkeit dargestellt, ist viel Wohlwollen von den

Spielberechtigten bzw. Mitgliedern gefordert, um den Betrieb nicht K.O. gehen zu lassen. Ermutigende Beispiele zeigen, dass es auch eine derartige Solidarität gibt, in dem für die Gastronomie in fünfstelliger Höhe gespendet wird.

Der Blick in die Ferne ist vernebelt. Die Situation mit Covid 19 ist unbekannt, da so zum Glück noch nie erlebt. Ein nicht unerheblicher Anteil der Vollzahler geht in der Regel einer selbständigen Tätigkeit nach. Sollte es zu einer Insolvenzwellen in Folge der Covid 19-Pandemie kommen, wird das die wirtschaftlichen Perspektiven in Bezug auf die Gewinnung und das Halten selbständig tätiger Vollzahler beeinträchtigen.

Auch hier ist Licht am Ende des Tunnels für die Golfbranche. Die Rentnerinnen und Rentner erleiden keine Ertragseinbußen. Hier wiederhole ich mich: Das ist die Zielgruppe. Festes Einkommen, dauerhafte Ortsgebundenheit, häufige Nutzungsfrequenz des Angebots. Ja, es ist die Risiko- und es ist die größte Bevölkerungsgruppe.

Fazit

Die hygienischen Anforderungen im organisierten Umgang mit Menschen/Kunden werden sich dauerhaft ändern müssen. 1,5 Meter Abstand. Keine großen Menschenansammlungen. Das wird uns voraussichtlich noch länger begleiten. Eine Konsequenz lässt sich leicht ableiten: Jeweils eine 9-Löcher-Schleife für eine Risikogruppe und eine 9-Löcher-Schleife für Nicht-Risikogruppen. 27-Löcher-Golfanlagen können ihrer Kreativität freien Lauf lassen. Dann werden die Schleifen wieder getauscht. Da werden sich verschiedene Konzepte durchsetzen. Eines ist jedoch vor auszusehen: **Golfanlagen, die bisher ohne Startzeiten ihren Spielbetrieb organisiert haben, sind jetzt nicht nur in Ermangelung validierbarer Kennzahlen im Nachteil, sondern auch organisatorisch, um vor staatlichen Stellen zu gewährleisten, dass Covid 19-Hygienevorschriften eingehalten werden.**

Adriaan A. Straten

IM GESPRÄCH MIT MARCUS NEUMANN, DGV-VORSTAND SPORT

Golf-Ligasport 2020 – von eingeschränkt bis abgesagt

Golf in Deutschland wird von den meisten Spielern primär als Freizeitsport angesehen, und auf diese konzentrieren sich viele Anlagen im Bereich der Wiederaufnahme des Spielbetriebs. Dennoch ist auch der Bereich Sport ein wichtiger Teil der Golfszene, angefangen von lokalen Turnieren über Clubmeisterschaften bis hin zu regionalen, nationalen und internationalen Meisterschaften im Amateursportbereich. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der Deutschen Golf Liga (DGL). Diese Aktivitäten wieder aufzunehmen – denn es geht nicht nur um Wettspiele, sondern auch das Training und Proberunden – ist vielfach ein noch komplexerer Prozess als der reine Freizeitbereich. Wenn beispielsweise nur maximal zwei Golfer zeit-

gleich auf die Runde dürfen, ist dies für die Einzel problemlos lösbar, Vierer jeglicher Spielform sind damit jedoch nicht möglich. Im Gespräch mit dem *golfmanager* erläutert Marcus Neumann (DGV-Vorstand Sport) die zentralen Eckpfeiler aus Sicht des Golfsports und Wettbewerbsbetriebs.

? Sehen Sie eine Chance, den Ligaspielbetrieb aufrechtzuerhalten?

! Ja, nach heutigem Stand. Wir planen, jeweils fünf Wochen vor einem Spieltag – so wie bei allen DGV-Turnieren – eine Entscheidung herbeizuführen. Liegt zu dem Zeitpunkt insbesondere keine behördliche Klarheit vor, werden wir das Turnier beziehungsweise den Spieltag absagen. Wird im Falle der DGL auch der

3. Spieltag abgesagt, wird die DGL 2020 insgesamt ausfallen. Für die Aufstellung der Saison 2021 gelten dann die Ergebnisse der Saison 2019. Ob wir alternativ noch einen Deutschen Mannschaftsmeister in der AK offen ermitteln (können), eventuell als Final Four mit vorgeschalteter Qualifikation, werden wir zu einem für das Ganze sinnvollen Zeitpunkt entscheiden.

? Geht bei Absage eines Spieltages ein Heimvorteil verloren, gibt es dazu belastbare Daten aus den Vorjahren?

! Wir erkennen, statistisch betrachtet, nur einen schwachen Einfluss des Heimspieltages auf das Endergebnis, dies übrigens mit abnehmender Tendenz. Da wir uns aber



Marcus Neumann
DGV-Vorstand Sport
(Foto: DGV/Stebf)

bei den Entscheidungen das Prinzip „Spielen und Wettkämpfen ermöglichen“ auferlegt haben, müssen wir alle auch unabhängig davon kleine Vor- und Nachteile – natürlich kein grobes Unrecht oder größere Wettbewerbsverzerrungen – in Kauf nehmen. Ich hoffe, Golfdeutschland zieht hier mit. Maßstäbe hierzu, wie zu „Zeiten ohne





DGL-Golfdeutschland 2019 – so soll es sehr schnell wieder werden!

(Foto: DGV/Tiess)

Corona“, wollen wir in 2020 nicht anlegen; der Sport, das Spielen, der Wettkampf und die Spielerinnen und Spieler stehen im Mittelpunkt. Der DGL-Spieltag auf der eigenen Anlage ist aber insbesondere und hauptsächlich ein Mittel zur Identifikation der Mitgliedschaft und den Unterstützern mit den Mannschaften und der DGL. Dieses emotionale Element zu erleben, wird eventuell in dieser Saison nicht für alle DGL-Clubs möglich sein. Die Verkürzung der DGL auf möglicherweise nur drei Spieltage hingegen ist unseres Erachtens die Grenze, bei welcher ein Ligageschehen mit den Konsequenzen von Auf-/Abstieg und Final-Four-Qualifikation mit Blick auf das oben beschriebene Prinzip noch tragbar ist.

? Ist es aus Ihrer Sicht eine sinnvolle Strategie, die Anzahl der Turniere in den Clubs (keine

Ligaspiele, sondern sonstige Wettspiele) aufgrund der seit längerem berichteten Rückgänge bei den Teilnahmen für den Rest der Saison 2020 drastisch zu kürzen und nur noch wenige Turniere sowie ertragsstarke Turniere durchzuführen?

! Das muss jeder Club, jede Anlage, meines Erachtens für sich entscheiden. Golfdeutschland ist zu heterogen aufgestellt, um allgemeingültige Aussagen treffen zu können. Die Entscheidung ist eher eine Frage der Positionierung und des Profils, welches sich jeder Golfclub und jede Golfanlage gegeben hat.

? Würde eine Reduktion von Turnieren Auswirkungen auf die Einführung des World Handicap Systems ab 2021 haben?

! Zum jetzigen Zeitpunkt wird am Zeitplan festgehalten.

? Wie reagieren die Clubs auf die Entscheidung, mit fünf Wochen Vorlauf über die Austragung zu entscheiden – führt dies zu Problemen bei Amateuren?

! Wir haben uns fünf Wochen Vorlauf auferlegt, weil wir annehmen, dass damit Planungsänderungen und Stornos noch möglich und vertretbar sind. Wir haben hier bislang kaum Rückmeldungen erhalten, fast alle allerdings positiv. Natürlich steht dies unter Vorbehalt, so dass auch kurzfristiger noch abgesagt werden kann, wenn die Umstände dies erzwingen.

? Wie positionieren sich die Clubs, wenn nach Wiedereröffnung Spielzeiten – gerade am Wochenende – für Mitglieder und Greenfeespieler entfallen, erhöht das den Druck auf Beitragssenkungen?

! Auch hier besteht nach meiner Einschätzung

kein allgemeines Bild. Nach Lockerung der Corona-Vorgaben wird sicher ein immenser golferischer Nachholbedarf bestehen, dies aber bei allen Golfspielerinnen und Golfspielern – ob wettkampf- oder freizeitorientiert. Das wird für Alle nicht einfach und bedarf Rücksichtnahme, teilweise Verzicht und einer guten Organisation dieses Nachholbedarfs. Aber, mag es auch anstrengend werden, es hat natürlich etwas richtig Gutes als „Untergrund“: nämlich die unendliche Lust auf den schönsten Sport der Welt!

Lieber Herr Neumann, vielen Dank für dieses informative Gespräch, wir wollen hoffen, dass wir sehr schnell wieder die emotionalen Momente der DGL – möglichst ohne Einschränkungen – erleben können.

Das Gespräch führte
unser Autor
Michael Althoff.

SKY GOLF-KOMMENTATOR GREGOR BIERNATH SCHREIBT ...

Profi-Golf im Corona-Wandel

Ein Versprechen vorweg: Ich werde in diesem kleinen Beitrag das Wort mit „C“ nun „nicht“ mehr erwähnen, was ich persönlich bei der täglichen Lektüre ja schon als Befreiung empfinde. Allerdings bleibt selbstverständlich auch unser geliebter Golfsport, weder im Amateur- noch im Profibereich von den kurz- bis langfristigen Auswirkungen dieser Pandemie nicht verschont. Jeder von uns hat die Zeit auf den Golfplätzen in unseren bisherigen, überwiegend traumhaften Frühlingswochen bereits schmerzlich vermisst. Und

hier reden wir von Freizeitgestaltung, auf die man sicherlich eine befristete Zeit verzichten kann. Deutlich härter trifft es die vielen Zehntausenden von Menschen weltweit, die rund um den Golfsport ihr täglich Brot verdienen. Alleine die Problematik und düstere Zukunftsprognose für die Golftourismus-Branche würden einen eigenen Artikel füllen.

Golflehrer und Clubs können den kurzzeitigen Shutdown finanziell hoffentlich relativ schnell verarbeiten. Aber wie sieht es mit dem aktiven Profisport aus? In

den sozialen Netzwerken sehen wir kleine Filme der Top-Pros, die in den eigenen Gärten putten und chippen und insgesamt doch recht weich fallen. Aber wie immer handelt es sich hier um die Spitze des Eisbergs. Der Großteil der jungen Tour-Pros, insbesondere auf den kleineren Touren der Welt, muss nun mit den Sponsoren um die Fortzahlung der Gelder verhandeln, die an sich schon gerade mal die nötigsten Grundkosten abdecken. Monetäre Polster konnten von den Damen und Herren in den seltensten Fällen angelegt werden. Umso



Gregor Biernath
Sky Golf-Kommentator

größer wird der Druck, noch schneller Preisgelder zu verdienen, wenn irgendwann eventuell ab August wieder Profiturniere ausgetragen werden. Noch mehr

Ob im TV oder noch viel mehr live: Gänsehaut-Feeling inklusive – der Ryder Cup 2018 im Le Golf National nahe Paris (Bericht zum Ryder Cup 2018 s. golfmanager 5/18). Da die US Tour 2020 zunächst ohne Zuschauer wieder startet, ist zu befürchten, dass erst mit Zuschauern wieder Emotionen Spieler motivieren und Übertragungen spannend machen.

(Fotos: M. Althoff)





Wer wollte nicht Ernie Els und Tiger Woods rasch wieder live erleben? Beide waren die Team Captains des Presidents Cup 2019 im Royal Melbourne Golf Club in Australien (Bericht s. golfmanager 1/20).

Last dann auf den Schultern junger SpielerInnen. Wie diese Turniere aussehen könnten, steht auch noch in den Sternen. Sicherlich werden wir uns erst einmal auf stimmungssarme Veranstaltungen auf leeren Golfplätzen einstellen müssen.

Der Vorteil beim Profigolfsport ist, dass es sich in erster Linie um eine TV-Sportart handelt. Will heißen, die Eintrittspreise

spielen in der Finanzierung der Events eine untergeordnete Rolle. Die Gelder fließen über die vielen Hunderte Millionen von Haushalten, die durch die Übertragungen der European- und PGA Tour erreicht werden. Allerdings, und da kommen wir zum nächsten Zukunftsszenario, gibt es gerade zwischen diesen Touren bekanntermaßen extreme Diskrepanzen: Wir alle kennen

die Preisgeldunterschiede zwischen Europa und den USA. Die PGA Tour wird aller Voraussicht nach gut durch die Krise manövrieren. Vermutlich werden die Preisgelder auch in Zukunft ähnlich hoch bleiben. Die Strukturen sind andere in den USA, da jedes Turnier an sich schon eine millionenschwere Charity-Veranstaltung darstellt. Die Bindung der PGA Tour, die jahrzehntelang hervorragend gewirtschaftet hat, zu den Sponsoren ist einzigartig. Auf der European Tour sieht es anders aus. Voraussetzung für eine halbwegs sichere mittelfristige Zukunft ist vor allem die Austragung vom Ryder Cup in diesem Jahr, eine der Haupteinnahmequellen der Tour.

Darüber hinaus stellte sich die Sponsorenfindung in der Vergangenheit schon als relativ schwierig heraus, mal von der sehr lukrativen Rolex Series abgesehen. Viele Turniere dieser Saison wurden bereits gestrichen,

weil Sponsoren nicht auf der einen Seite Mitarbeiter in Kurzarbeit schicken können, um wenige Wochen später sechs Millionen Euro für ein Golfturnier locker zu machen. Verständlich. Ebenso schweren Zeiten steuert die Ladies European Tour allen voran und dann vermutlich auch die LPGA Tour entgegen. Beim Sportsponsoring ist der Rotstift bei den meisten Firmen in Finanzkrisen schnell angesetzt.

In solchen Zeiten auch gängig ist, dass die „Großen die Kleinen schlucken“. Das wiederum könnte bedeuten, dass die PGA Tour die European Tour „übernimmt“ und in eine „PGA Tour Europe“ umwandelt. Von der Wertigkeit her angesiedelt über den anderen kleinen PGA Touren weltweit (Lateinamerika, China etc.) und eventuell gleich gestellt mit der Korn Ferry Tour. Die besten europäischen Turniere könnten Teil einer neuen „World Tour“ sein, unter Federführung der PGA Tour. Es ist alles Zukunftsmusik und wäre für mich persönlich nicht wünschenswert, ich mag die „kleine“, so globale und damit abwechslungsreiche European Tour äußerst gerne. Aber was uns die aktuellen Zeiten ja mit Demut lehren, ist, dass man nur in kurzfristigen Zeitabschnitten planen kann, und das betrifft jeden von uns.

In diesem Sinne, bleiben Sie in erster Linie gesund und dann wünsche ich Ihnen zeitnah wieder ein möglichst uneingeschränktes Spiel auf den herrlichen Golfplätzen dieses Planeten.

Gregor Biernath



Golf lebt wie so viele Sportarten von „Typen“ wie Miguel Angel Jimenez, hier an Tee 16 der Open 2019 im Royal Portrush Golf Club, Nordirland (Bericht zur Open 2019 s. golfmanager 4/19).

VORBILDLICHES KRISENMANAGEMENT

Gelebte Solidarität bei der PGA of Germany

Die Mitglieder der PGA of Germany hat die Corona-Pandemie besonders schwer getroffen: Spiel- und Übungsbetriebsverbote, Reisestornierungen, Pro-Shop-Schließungen etc. Zu einem sehr frühen Zeitpunkt bereits meldete sich der Fachverband, der unter seinem Dach Golflehrer, Trainer und Coaches, Tourspieler und Experten des Golfmarkts vereint, mit kompetenten Informationen zu Wort. Meines Erachtens besonders lesenswert: die Mitglieder-Information vom 17. März 2020, in der Dr. Andreas Katzer und Michael Zayoz von der Augsburger Kanzlei Sonntag & Partner alles Wissenswerte für die PGA-Mitglieder zusammenstellten. Ergänzt wurde dies noch durch die Beschlüsse der PGA of Germany. Da die Informationen einiges enthalten, was auch zum jetzigen Zeitpunkt noch Relevanz hat, verweisen wir auf den frei zugänglichen Beitrag auf der PGA-Website.

Doch nicht nur dieser Beitrag wird im solidarischen Verständnis der PGA allen Golfverantwortlichen zur Verfügung gestellt. Im offenen Bereich „Auswirkungen der Corona-Maßnahmen für Golfprofessionals“ der PGA-Website, gibt die PGA in enger Zusammenarbeit mit Dr. Andreas Katzer einen Überblick über rechtliche Fragen, die sich vor allem für selbständige Professionals aufgrund der Corona-Maßnahmen stellen. Diese Informationen werden laufend aktuali-

siert. Die Info-Seite ist so aufgebaut, dass aktuelle Updates stets oben angezeigt werden, versehen mit dem Datum der Veröffentlichung.

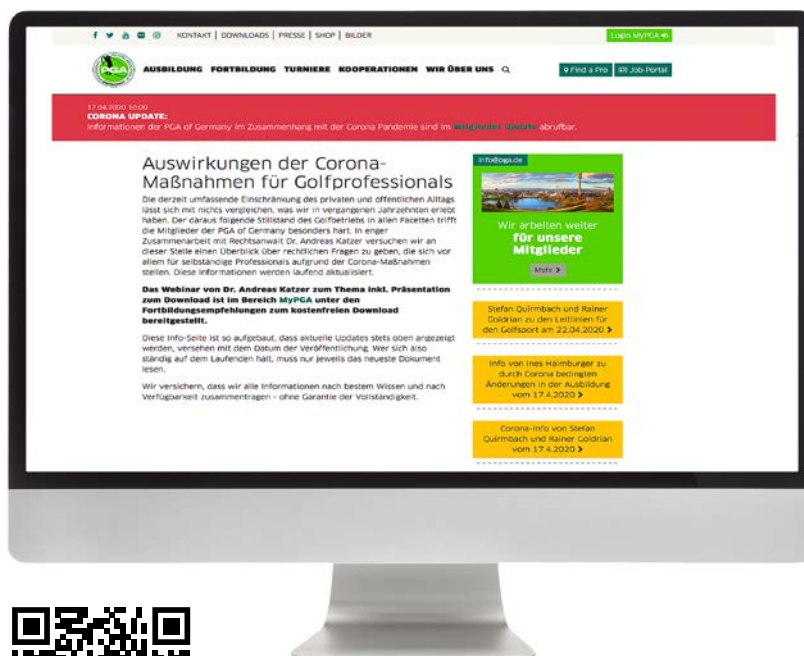
Neben den rechtlichen Ergänzungen und Updates finden sich auch Corona-Infos von Präsident Stefan Quirnbach sowie Geschäftsführer Rainer Goldrian sowie hilfreiche Unterlagen zu Soforthilfen und steuerlichen Maßnahmen für Kleinunternehmer, zur Ermittlung von Liquiditätshilfen aber auch Links und Kontaktangaben für Anträge und Hilfsmaßnahmen der einzelnen Bundesländer.

Dieses transparente und frühzeitige Krisenmanage-

ment war besonders zu Beginn der Anlagen-Schließungen sehr hilfreich. Dass die PGA auch sonst derzeit immer ein offenes Ohr für ihre Mitglieder hat, zeigt das neueste PGA-Rundschreiben, in dem seitens PGA angeboten wird, die

Fälligkeit der Mitgliedsbeiträge um drei Monate zu verschieben – eine kleine Entlastung für die zweifellos auch finanziell belastende und herausfordernde Krisenzeit.

Stefan Vogel



Hilfreiche Fachinformationen und rechtliche Betrachtungen der Corona-Pandemie finden Sie im frei zugänglichen Bereich der PGA of Germany.

30 Jahre
Greenkeeper-Qualifikation

DEULA Rheinland
Kempen

Greenkeeping

Unsere Fortbildungskurse:

- Geprüfter Head-Greenkeeper AGQ Typ D
- ★ Geprüfter Greenkeeper – Fachagrarwirt Golfplatzpflege AGQ Typ C
- Qualifizierter Platzarbeiter AGQ Typ B
- Technik für die Golfplatzpflege
- Greenkeeping für Clubverantwortliche und Golf-Profs

Tel. 02152 - 205 770 oder www.deula-kempen.de

*Jetzt mit
Meister-BAföG*

Sehr geehrte Mitglieder, sehr geehrte Kooperationspartner,



in Zeiten der Corona-Krise haben wir im Bundesverband Golfanlagen e.V. besonders zwei wichtige Themen in den Mittelpunkt unserer Handlungsfelder gerückt. Einerseits die rechtliche Prüfung von Forderungen, die Beiträge teilweise zurückzuerstatten und andererseits den direkten Kontakt zu zuständigen Behörden herzustellen, um mit

einem Hygienekonzept eine rasche Wiederaufnahme des Spielbetriebs zu ermöglichen.

Darüber hinaus sammelten wir zahlreiche Informationen zu wichtigen Themen sowie „Best-Practice-Beispiele“ von Golfplatzunternehmern im Umgang mit der Corona-Krise. Management-Maßnahmen in der Verwaltung, im Greenkeeping oder in der Gastronomie, Versicherungen oder Arbeitsrecht und Kurzarbeit beschäftigen die Verantwortlichen von Golfanlagen sehr intensiv.

„Gemeinsam sind wir stark“ lautet das Motto im Bundesverband Golfanlagen e.V., welches gerade in beson-

ders herausfordernden Zeiten jedem einzelnen Golfplatzunternehmer helfen kann.

Wir erleben zur Zeit einen großartigen Zusammenhalt zwischen Ihnen, als Golfplatzunternehmer, unseren Kooperationspartnern und unserem Team in der Geschäftsstelle. Sie alle zeigen ein hohes Engagement, Gedanken und konkrete Maßnahmen in der Krise mit Gleichgesinnten zu teilen. Grundwerte wie Solidarität, Professionalität und die Bereitschaft, Wissen und Erfahrungswerte auszutauschen, sind im BVGA nun wichtiger denn je.

Wir sind überzeugt, dass wir den Golfbetrieb, wenn auch vielleicht etwas eingeschränkt, schon recht bald wiederaufnehmen können und stehen Ihnen auch weiterhin als verlässlicher Partner mit Rat und Tat zur Seite. Ihnen, Ihren Familien und Mitarbeitern wünschen wir vor allem Gesundheit und Kraft, Ihre anstehenden Aufgaben erfolgreich zu meistern.

Mit besten Grüßen

Herzlichst Ihr

Christian von Oven

*Vorstandsvorsitzender des
Bundesverband Golfanlagen e.V.*

Neues Mitglied im Bundesverband Golfanlagen e.V.: GC Bad Ems Golf-Course

Der Golfplatz Bad Ems, in der Staatsbad-Gründerzeit als einer der schönsten in Europa bezeichnet, wurde im Jahre 2007 von Bernhard Ehl von der Staatsbad Bad Ems erworben. Erste Baumaßnahmen führten zur Verbesserung des Platzes. Die Zukunft des Parkland-Golf-Course wird durch eine gemeinnützige Stiftung langfristig und wirtschaftlich abgesichert.

2016 hatte Bernhard Ehl die Golfanlage per Schen-

kung an die gemeinnützige Anne-Ehl-Stiftung in Verbindung mit einem Masterplan übergeben.

Dieser Masterplan wurde in den vergangenen Jahren von vielen Beteiligten unter der Federführung von Bernhard Ehl als Zukunftskonzept entwickelt. Darin wird nicht nur das Thema Modernisierungsmaßnahmen des Golfplatzes, sondern auch die Themen Management, Platzpflege und Sportförderung behan-

delt. Die Stiftung, vertreten durch den Stifter und Vorstandsvorsitzenden, Bernhard Ehl, sowie dessen Stellvertreter, Kevin Pontes und Stefan Gottwald, hat zum Ziel, den traditionsreichen Bad Emser Golfplatz symbolisch als Geschenk an die Menschen der Region weiterzureichen. Alle sollen die Möglichkeit haben, ihren Sport in der einzigartigen und wunderschönen Landschaft der Denzerheide bei Bad Ems auf einem Parklandkurs,



der auch die zeitgemäßen Ansprüche erfüllt, zu genießen. ■

Neue Mitglieder / Personalia

Neues Mitglied im Bundesverband Golfanlagen e.V.: Golf & Country Club An der Elfrather Mühle

Die 1823 erbaute und vollständig restaurierte Elfrather Mühle ist Zentrum und Wahrzeichen der Golfanlage Elfrather Mühle, die geographisch zur Stadt Krefeld in Nordrhein-Westfalen gehört.

Auf einer Fläche von ca. 96 ha erwartet die Golfspieler

ein großzügig angelegter Meisterschaftsplatz, welcher dank hervorragender Drainage und dem Aufbau der Grüns als Ganzjahresplatz gilt. Das insgesamt 2.000 qm große Clubhaus bietet im niederrheinischen Gutshofambiente alle modernen Annehmlichkeiten, wie bspw. funktionale und

großzügige Umkleiden und einen Golfshop, ein Kamin- und Bridgezimmer, Golfers Lounge und ein attraktives Mühlenrestaurant.

„Willkommen unter Freunden“ lautet dabei das Motto von Amadora Fernandez, geschäftsführende Gesellschafterin, die mit



ihrem Team Mitgliedern und Gästen ein perfektes „Home away from home“-Gefühl vermittelt. ■

Neues Mitglied im Bundesverband Golfanlagen e.V.: Golfpark Krogaspe

Mitten in schönster, typisch schleswig-holsteinischer Knicklandschaft und zugleich im Naherholungsgebiet Neumünster/Kiel liegt der Öffentliche Golfpark Krogaspe. Insgesamt 27 Spielbahnen verteilen sich auf einen 18-Löcher- (Par 73) und einen 9-Löcher Kurzplatz (Par 58).

Die Besonderheit des Golfpark Krogaspe ist es, dass er sich als öffentliche Golfanlage versteht und jeder Golfinteressierte willkommen ist.

Dem englischen Vorbild „Pay and Play“ folgend, können Beginner auf der Driving Range oder auf dem 9-Löcher-Kurzplatz

erste Schwungübungen versuchen.

„Der Fokus liegt hier vielmehr auf der Ausbildung. Unsere erfahrenen Golflehrer stehen unseren Mitgliedern und Gästen immer gerne zur Verfügung“, so Golfplatzunternehmerin Ursula Moritz. Wer einfach nur



Golf spielen und Spaß haben möchte, ist bei uns genau richtig. ■

Im Namen von Vorstand und Beirat des Bundesverband Golfanlagen e.V. begrüßen wir Bernhard Ehl und Kevin Pontes (Bad Ems), Amadora Fernandez (Elfrather Mühle) sowie Ursula Moritz (Krogaspe) und ihre Teams herzlich als neue Mitglieder im BVGA und freuen uns auf eine vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Hans-Peter Schild wird Mitglied der Geschäftsleitung bei der IMS SportsMedia AG



Hans-Peter Schild, fünf Jahre lang erfolgreicher Leiter der Migros Golfcard und des Sponsoring der Migros Golfparks, wird ab 1. März 2020 als Co-Ge-

schäftsführer und Mitglied der Geschäftsleitung bei der IMS SportsMedia AG in Köniz/Bern unter anderem die Verantwortung für die Publikationen in den Bereichen Golf, Tennis und Ski übernehmen.

Die vergangenen fünf Jahre waren für Hans-Peter Schild, der zweifelsohne auch über die Grenzen hinaus zu den Top-Netzwerkern der Golfbranche zählt, eine ebenso

spannende wie herausfordernde Zeit. Dabei konnte er insbesondere die Migros GolfCard mit innovativen Ideen erfolgreich weiterentwickeln. „Dies alles war nur möglich dank der vertrauensvollen Zusammenarbeit mit Partnern, Kunden und natürlich allen Mitarbeitern der Migros GolfCard und der Migros Golfparks sowie den unzähligen konstruktiven Gesprächen mit Entscheidungsträgern der Golfbran-

che, aus denen wertvolle Geschäftsbeziehungen und Freundschaften entstanden sind“, weiß Schild.

Nun freue er sich auf seine neue Aufgabe bei der IMS SportsMedia AG und wird in seiner neuen Position unter anderem auch für das Verbandsmagazin „GolfSuisse“ bzw. neu „Swiss Golf Magazin“ verantwortlich zeichnen und somit der Golfbranche weiter erhalten bleiben. ■

BVGA initiiert Hygiene-Leitlinien für den Golfbetrieb – Golfverbände erarbeiten gemeinsames Konzept

Tagtäglich wird über die Medien und das RKI die Empfehlung ausgesprochen, sich an der frischen Luft zu bewegen und das Immunsystem zu stärken. Daraufhin haben sich auf Initiative des BVGA alle deutschen Golfverbände unter der Gemeinschaftsinitiative „Wir bewegen Golf!“ zusammengeschlossen und ein umfassendes Hygienekonzept entwickelt, welches wir Ihnen heute in der Anlage gerne zusenden.

Ziel des Konzeptes ist es, den Verantwortlichen von Golfanlagen eine Orientierungshilfe/Checkliste an die Hand zu geben, um auf der eigenen Golfanlage einen kontrollierten Spielbetrieb unter Hygienegerichtlinien bestmöglich zu gewährleisten.

Dabei wurden insbesondere folgende Bereiche berücksichtigt:

1. Leitlinien für den Spielbetrieb

2. Empfehlungen für Golfspieler/innen

3. Zulässige Abänderungen der Golfregeln

BVGA Vorstandsmitglied Stuart Orme: „Die Entscheidungen, in welchem Rahmen die Wiederaufnahme des Golfbetriebs erfolgt, regeln, nach wie vor, die entsprechenden Landesregierungen und deren nachgeordneten Behörden. Dennoch war es wichtig für

die Golfbranche, in dieser herausfordernden Zeit verbandsübergreifende und einheitliche Leitlinien zu entwickeln, an welchen alle Golfverbände mit ihrer Erfahrung und Expertise aktiv mitgearbeitet haben“. Mit den Leitlinien möchten wir unseren Golfplatzunternehmern im Bundesverband Golfanlagen e.V. eine klare Übersicht bieten, wozu man sich beim Spielbetrieb voraussichtlich Gedanken machen sollte“.

Weil jeder Tag zählt! Bundesverband Golfanlagen e.V. geht mit Hygiene-Leitlinien erneut auf Politik zu. Deutscher Greenkeeper Verband e.V. schließt sich an.

Der Bundesverband Golfanlagen e.V. (BVGA) und der Greenkeeper Verband Deutschland e.V. (GVD) gehen mit den „Hygiene-Leitlinien für den Golfbetrieb“ erneut auf die Politik zu. Alle betroffenen Behörden wurden bereits unverzüglich angeschrieben. Konkret ging der Versand des Hygienekonzeptes an das Kanzleramt-, Bun-

desgesundheits- und Bundesinnenministerium sowie an alle Ministerpräsidenten, Gesundheitsminister und Innenminister der Länder. Neben den Lösungsvorschlägen für die Sicherung der Gesundheitsvorgaben und der Gewährleistung eines sicheren Spielbetriebes wurde in den Schreiben nun auch auf die wirtschaftlichen Auswirkungen hingewiesen.

Der vom Bundesverband Golfanlagen e.V. vorgeschlagene Weg, mit einem „Hygienekonzept“ für die gesamte Branche auf den Gesetzgeber zuzugehen und damit einen Teil der Lösung zu liefern, hilft den Politikern bei ihrer Entscheidungsfindung, jetzt die Freigabe für den Spielbetrieb auf Golfplätzen zu ermöglichen. Christian von

Oven, Vorsitzender des Vorstands des BVGA: „Die Wiedereröffnung des Spielbetriebs in unseren Nachbarländern sowie in einigen deutschen Bundesländern stimmen uns ausgesprochen optimistisch, dass Golf schon recht bald bundesweit wieder gespielt werden kann“.

Was kostet Golfanlagen die Corona-Krise?

Bundesverband Golfanlagen e.V. erhebt die wirtschaftlichen Auswirkungen der Betriebsschließungen!



„Die große Rechnung folgt noch“, sagt DOSB-Präsident Alfons Hörmann. Er denkt, dass das komplette Ausmaß

der Corona-Krise den Sport erst im nächsten Jahr erreicht und spricht erstmals von Verlusten in Milliardenhöhe. „Das gesamte Ausmaß werde aber erst ab dem kommenden Jahr sichtbar“, sagte Hörmann im Interview mit dem Sport-Informationsdienst. Der Bundesverband Golfanlagen e.V. arbeitet derzeit an einer Erhebung der Finanznöte auf Golfanlagen und wird diese zu Beginn und auch am Ende

der Golfsaison 2020 durchführen. Bevor der BVGA mit Bund und Ländern über Hilfsmodelle spricht, muss die konkrete Schadenshöhe erfasst werden.

Um die wirtschaftliche Tragweite im Betrieb von Golfanlagen durch die Betriebsschließungen im Rahmen der Coronakrise zu erfassen, bitten wir alle Verantwortlichen von Golfanlagen/Golfclubs um ak-

tive Teilnahme an dieser Umfrage. Alle Daten werden vom BVGA professionell ausgewertet, exakt analysiert und für den o.g. Zweck anonymisiert an die zuständigen Behörden weitergeleitet. Zur Teilnahme sind alle Vertreter von Golfanlagen bzw. Golfclubs herzlich eingeladen.

Link zur Umfrage:
<https://forms.gle/PiUzAyHYuRZFwAZEa>

Erste Erfahrungswerte von internationalen Golfanlagen nach der Wiederaufnahme des Spielbetriebes

Jede Woche nimmt der BVGA an einer internationalen Telefonkonferenz der europäischen Golfplatzunternehmervereinigung (GCAE) teil, bei der Erfahrungswerte im Umgang mit der Corona-Krise ausgetauscht werden. Bei der letzten Besprechung teilten die Vertreter einzelner Länderorganisationen ihre

ersten Erfahrungen nach Wiederaufnahme des Spielbetriebes wie folgt mit:

- Alle Länder arbeiten mit Hygienevorschriften für den Spielbetrieb.
- Der Ansturm der Golfer war so groß, dass zusätzlich Personal eingestellt wurde, um die Organisation der Hygienemaß-

nahmen auf der Golfanlage zu gewährleisten.

- Senioren waren laut Aussage der internationalen Kollegen am ungeduldigsten, obwohl diese durch diverse Hygienemaßnahmen besonders geschützt werden.
- Gestartet wurde in 2er-Flights im 7-Minuten-Startintervall

- Platzauslastung 100%
- Durchschnittliche Rundenzeit: 3 Std.

Zwischen Management-Team und Golfern spielt insbesondere eine intensive und überdurchschnittliche Kommunikation bzw. Information eine besondere Rolle. ■

BMW INTERNATIONAL OPEN 2020 findet nicht statt

Die für den 24. bis 28. Juni geplante BMW International Open 2020 wird nicht stattfinden. Dies haben Turniervveranstalter BMW und die European Tour gemeinsam in enger Abstimmung beschlossen. Beide Partner bedauern die Absage des Traditionsturniers, sind sich aber einig, dass die Gesundheit aller Beteiligten absolute Priorität hat und die Entscheidung daher in der aktuellen Situation alternativlos ist. Im Vorverkauf

erworbene Tickets werden zurückerstattet.

„Die erste Absage der BMW International Open in der 31-jährigen Turniergeschichte ist uns alles andere als leichtgefallen, insbesondere mit Blick auf die Golf-Fans in Deutschland und unsere Turnierpartner“, sagt Sebastian Mackensen, Leiter Markt Deutschland BMW Group und Turnierpräsident der BMW International Open. „Aber die Gesundheit und Sicherheit der Besucher,

Spieler, Medienvertreter, Partner, Organisatoren und Helfer hat für BMW oberste Priorität. Wir danken der European Tour für die auch in dieser Situation partnerschaftliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Herzlichen Dank auch an unsere Partner und Dienstleister für die Unterstützung bei der Vorbereitung der BMW International Open 2020 bis zum heutigen Tag.“

Für alle Kunden, die bereits ein oder mehrere Tickets

für die BMW International Open 2020 im Vorverkauf erworben haben, gilt eine Sonderregelung: Der Kauf wird zeitnah automatisch storniert und der volle Betrag zurückerstattet. Dazu werden alle Kunden gesondert per E-Mail über die Rückabwicklung des Ticketkaufs per Stornierungsbestätigung informiert. Diese Sonderregelung ersetzt die „AGB, Verlegung, Absage der Veranstaltung“ und gilt für alle Ticketkategorien. ■

NEU: Der perfekte Nies- & Hustenschutz für Ihre Golfanlage – Exklusiver 20% -Preisvorteil für BVGA-Mitglieder!

Passend zum veröffentlichten Hygiene-Leitfaden für die Golfbranche bietet der neue BVGA-Kooperationspartner **Herr Lars** eine optimale Lösung für den NIES- & HUSTENSCHUTZ auf Ihrer Golfanlage. Alle BVGA-Mitglieder erhalten bis zum 30.6. einen exklusiven Preisvorteil in Höhe von 20%. **Ihre Vorteile mit dem Acrylglas Spuck- und Niesschutz:**

- Mit Holzfüßen aus nachhaltig geschlagenem Eichenholz gefertigt
- Einfach zu desinfizieren & vielseitig einsetzbar
- Perfekt geeignet für die Rezeption, den Tresen oder Schreibtische
- Wahlweise mit oder ohne Durchreiche
- Höhe: 69 cm
Tiefe: 23 cm
Breite: 60/100/120 cm

- Schneller und kostenloser Versand (1-2 Werktage)

Hinweis: Bitte beachten Sie, dass der Gutscheincode nur zum Kauf des genannten Artikels eingesetzt werden kann und exklusiv für BVGA-Mitglieder gilt. Die Lieferung erfolgt nur solange der Vorrat reicht! Für Rückfragen steht Ihnen unser BVGA-Experte, Christian Brückner gerne zur Verfügung. ■



Personalia/BVGA Service/Golfanlagenklassifizierung

Anna Kogler übergibt Geschäftsführung wieder an Jakob Haselsberger

Nach fünf Jahren im Management der Golfanlage Kitzbühl-Westendorf hat sich Anna Kogler dazu entschlossen, ein Doktors-

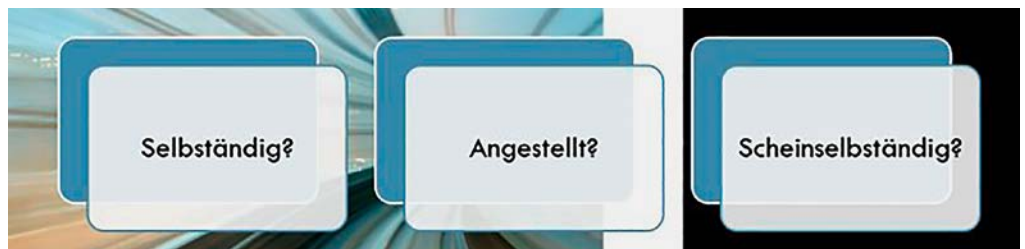
studium am Institut für Sportwissenschaft in Innsbruck zu beginnen. Für die erfolgreiche Fortführung ihres Verantwortungsbereiches

stehen Jakob Haselsberger, als Gesellschafter und als Geschäftsführer, sowie Christopher Scheiring als Clubmanager zur Verfügung. Die

Vorbereitungen sind bereits angelaufen, um wie immer bestmögliche Voraussetzungen für den anstehenden Saisonstart zu gewährleisten. ■

Scheinselbstständigkeit von Golflehrern: Mustervertrag für BVGA-Mitglieder ist da!

Um Rechtssicherheit, die dem Interesse der Beteiligten entspricht, herbeizuführen, haben sich alle Golfverbände zusammengesetzt und ein entsprechendes Gutachten in Auftrag gegeben.



Eine kompakte Zusammenfassung des Gutachtens hatte der Bundesverband Golfanlagen e.V. bereits im vergangenen Jahr seinen Mitgliedern kostenfrei zur Verfügung gestellt. In einem zweiten Schritt hatte der BVGA für seine Mit-

glieder einen Mustervertrag für Golfplatzunternehmer in Auftrag gegeben, der in der BVGA-Geschäftsstelle für alle BVGA-Mitglieder kostenfrei zur Verfügung steht.

In Phase drei wird RA Dr. Andreas Katzer im Rah-

men des 11. Internationalen Golfkongress 2021 in Adendorf noch einmal detailliert zu diesem Thema referieren. Die letzte Phase ist die Analyse von Gerichtsurteilen und die Rückmeldung des Deutschen Rentenversicherungsbund.

Thomas Hasak, Geschäftsführer der BVGA Wirtschafts-GmbH: „Danach werden für alle Beteiligten im Golfmarkt die rechtlichen Rahmenbedingungen deutlich klarer und vor allem sicherer sein“. ■

Repräsentative Golfsterne-Fahne für Ihre Golfanlage ab sofort verfügbar



Die Außendarstellung der klassifizierten Golfanlagen wird neben der Ehrenurkunde und dem offiziellen Sterneschild um eine große Außenfahne ergänzt.

Diese unterstützt die Marktpositionierung der Golfanlage und dient dem Golfer als sichtbares Gütesiegel – „Golfen im Glanz der Sterne“. Sie können Ihre

Golfsternefahne kostenfrei in der BVGA-Geschäftsstelle bestellen. Interessenten melden sich bitte unter info@bvga.de ■

4 Sterne für den Golfclub Herzogstadt Celle

Die 18-Löcher Golfanlage des Golfclubs Herzogstadt Celle, der im Jahr 1985 gegründet wurde, erstreckt sich auf einer Fläche von 66 ha und liegt nur ca. 10 km entfernt von der Kreisstadt Celle in Niedersachsen.

„Ein wichtiger Grund für die Teilnahme an der „International Golf Stars Classification“ des Bundesverband

Golfanlagen e.V. ist die konsequente Ausrichtung der Bewertungskriterien an den Erwartungen unserer Mitglieder und Gäste.

Darüber hinaus hilft uns die Golfanlagenklassifizierung als Managementtool zur Qualitätssicherung unserer Golfanlage“, so Präsident Jürgen Gärtner, der mit seinem Team seit 2017 für



den Golfclub verantwortlich zeichnet.

Es wurde in den Maschinenpark investiert und diesen um einen Fairwaymäher, Tiefenschlitzer und Traktor



erweitert. Außerdem wurde die Driving Range neugestaltet und eine Teeline installiert. Die Driving Range ist außerdem mit einer Flutlichtanlage ausgestattet. ■

4 Sterne für den Golfclub St. Oswald-Freistadt – „Mehr als nur ein Golfclub“



Sanfte Hügel, alte Baumbestände, kristallklare Teiche, Mühlviertler Granitsteinblöcke, Bildstöcke,

Marterl und immer wieder die Aussicht auf den Kirchturm des malerischen Ortes, dessen Glockenschläge daran erinnern, dass die Zeit viel zu schnell verrinnt.

Dazu den natürlichen Landschaftsformen angepasste Fairways, gut verteidigte Greens und Spielbahnen,

die nicht nur für Beginner eine sportliche Herausforderung darstellen - und, nicht zu vergessen, ein architektonisch und energie-technisch wohl einzigartiges Clubhaus mit einer Terrasse, von der aus man bei exzellenter Küche den Blick auf den Ort und das 18. Grün genießen kann. Das alles



erwartet Sie im Golfclub St. Oswald-Freistadt! ■

Golfmarktzahlen Deutschland – Nettowachstum von 0,1% in 2019

Anlässlich der diesjährigen Golfmesse Golf & WellnessReisen (CMT) in Stuttgart veröffentlichte der Deutsche Golf Verband im Rahmen seiner Jahrespressekonferenz die neuesten Zahlen der organisierten Golfer in Deutschland. Demnach wurden für

2019 insgesamt 642.677 (VJ 642.240) Golfer registriert. Dies bedeutet einen Nettozuwachs zum Jahr 2018 von 437 Spielerinnen und Spielern (0,1%).

Die Anzahl der Golfanlagen beträgt 722. 151 davon sind 9-Löcher Golfanlagen, 435

verfügen über 18 Spielbahnen und 136 Golfanlagen bieten Mitgliedern und Gästen 27-Löcher oder mehr an.

Rückläufig sind die Zahlen insbesondere in der Altersgruppe der Kinder und Jugendlichen bis 18 Jahre sowie der 36 bis 50-jährigen.



Ein leichtes Plus hingegen ist in der Altersgruppe ab 51 zu verzeichnen. Die Vereinigung clubfreier Golfspieler (VcG) registrierte zum Jahresende 2019 etwas über 22.000 Mitglieder. ■

Alexander Freiherr von Spoercken – Golfanlagenunternehmer des Jahres – drei BVGA-Mitglieder auf dem Siegerpodest!

In einer feierlichen Zeremonie wurden im Grand Hotel Seeschlösschen am Timmendorfer Strand die Deutschen Golf Awards 2020 verliehen.

Die Nominierten in der Kategorie Golfanlagenunternehmer des Jahres waren Johannes Fülöp (Golf & more Huckingen), Friedrich-Wilhelm Knust (Golfanlagen Gleidingen & Rethmar Golf) sowie Alexander Freiherr von Spoercken (Golf City Köln/München).

Johannes Fülöp – golf & more Huckingen

Mit dem Konzept „Golf & More“ waren Johannes

Fülöp und sein Geschäftspartner Michael Luber schon früh der Meinung, dass dem Golfen das „elitäre“ Image genommen und vor allem der Spaßfaktor und die gemeinsame Zeit beim Golfen unter Volk gebracht werden müssen. Als sie die Pacht für 75 Jahre übernahmen, verzichteten sie auf die noch übliche Aufnahmegebühr. Die beiden studierten Sportökonomien übernahmen 2001 den Platz in einem miserablen Zustand und investierten viel Geld und Kraft in den Wiederaufbau, so dass 2003 bereits alle 18-Löcher in Topform bespielt werden konnten.

Friedrich-Wilhelm Knust – Golfanlagen Gleidingen & Rethmar Golf

Friedrich-Wilhelm Knust hatte bereits 1998 große Visionen, als er den 110 Hektar großen Golfplatz Gleidingen eröffnete. Dabei war es sein Ziel, alle Altersklassen anzusprechen und mit den drei 9-Löcher-Plätzen Golfern eine große Flexibilität und Abwechslung zu bieten. Der Erfolg gab ihm Recht, als 2004 dann die Kapazitäten erweitert wurden und 2008 dann auch die Caddy- und Videohalle folgten, um die Trainingsmöglichkeiten auszubauen. 2013 ging er dann auch das ambitionierte Projekt

in Rethmar an, welches er mit seinem Team wieder auf einen Topstandard entwickelte. Seit 2014 werden die beiden Golfanlagen unter der Marke golf 51 zusammengeführt bzw. für die Mitglieder gleichermaßen zugänglich gemacht.

Alexander Freiherr von Spoercken – GolfCity Köln / GolfCity München

Alexander Freiherr von Spoercken ist Vorstandsvorsitzender der CLUBHAUS AG und war von 1998 bis 2014 Vorsitzender des Bundesverband Golfanlagen e.V. sowie von 2012 bis 2019 Präsident der European Golf Course Ow-

ners Association. Freiherr von Spoercken, Gründer der Golf- und Hotelanlage Schloss Lüdersburg und Betreiber der Golfanlage Schloss Nippenburg, wurde vor allem für seine Entwicklung des Produktes „GolfCity“ nominiert. Das moderne Metropolenkonzept ist die Antwort auf die Bedürfnisse zahlreicher Golf spielender Menschen, die einen schnellen und unkomplizierten Golfgenuss suchen. Ob Köln oder München, Berlin oder Hamburg, Frankfurt oder Düsseldorf – jede größere Stadt in Deutschland könnte eine GolfCity-Stadt werden. Wichtig ist nur, dass die Anlage nicht weiter als 30 Minuten vom Stadtkern entfernt liegt und sowohl mit dem Auto als auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln gut zu erreichen ist. Mit der GolfCity Köln-Pulheim und der GolfCity-München-Puchheim gibt es in Deutschland bereits zwei erfolgreich bestehende Anlagen. Die Philosophie der CLUBHAUS AG ist, möglichst vielen Menschen den Einstieg in den Golfport zu erleichtern. Dazu gehört der Abbau bürokratischer Hürden, die Vereinfachung der Spielmöglichkeiten durch innovative Standortentwicklungen in Metropolen sowie die Individualisierung von Mitgliedschafts-Modellen. Alexander Freiherr von Spoercken hat in seiner langjährigen Tätigkeit im deutschen Golfbereich Grundlagen und Strukturen in der gesamten Branche geschaffen und diese richtungsweisend beeinflusst.



Foto: Frank Molter

Die Sieger in den weiteren Kategorien:

● Golfprodukt des Jahres

Der Odyssey (Callway) StrokeLab Putter ist ein neues Gewichtungssystem, kombiniert mit einem Schaft aus Grafit und Stahl, verleiht mehr Stabilität – TOP auf Tour und TOP im Verkauf!

● Golfirma des Jahres

Hier konnte sich BMW durch das besondere Engagement im Golfbereich als Gewinner durchsetzen. BMW ist bereits seit vielen Jahren im Golfport aktiv und ist unter anderem Titelsponsor der BMW International Open.

● Golfschule des Jahres

Sieger in der Kategorie Golfschule des Jahres ist die *Golfschule Eichenried*. Patrick Wolferstätter hat mit seinem Konzept „Golfer's World“ einen überzeugenden und ganzheitlichen Ansatz einer Golfschule erfolgreich realisiert. Individuell anpassbares Training je nach den Bedürfnissen, über Events, Fitting und Pro Shop bis hin zu Reisen und

Ernährung inkl. Physio, eine Komplettversorgung für den Golfer.

● Der Golfplatz des Jahres

In dieser sehr begehrten Kategorie konnten sich der *Golfclub Budersand Sylt*, der *Golfclub St.Leon-Rot* (Platz Leon) und der *Hamburger Golfclub Falkenstein* über eine Nominierung freuen. Am Ende setzte sich der Golfclub Budersand Sylt gegen seine Konkurrenten durch.

● Special Award

Der Special Award wurde in diesem Jahr an *Short Track Matchplay* verliehen. Mit einem innovativen Konzept soll Golf schneller und zugänglicher gemacht werden. Die von den beiden Tour-Professionals Christoph Günther und Marcel Haremza entwickelte Spielform ist eine junge und frische Erfolgsgeschichte im Golfport: Seit Jahren erobert die Amateurserie die Greens in Deutschland, Österreich und den Niederlanden. Mit einer verkürzten Spieldauer von maximal neunzig Minuten und dank

einer innovativen Sonderregel wird mit Short Track Matchplay Realität, worüber andere noch reden.

● Lebenswerk Award

Der Lebenswerk Award ging an *Marion Thannhäuser* und ihre Dienste für den deutschen und internationalen Golfport. Vorstand und Beirat des Bundesverband Golfanlagen e.V. gratulieren allen Gewinnern sehr herzlich.

Aber die Golfanlage ist „Mehr als ein Golfclub“. Die herbe Schönheit der Mühlviertler Hügellandschaft, regionaltypische kulinarische Köstlichkeiten, eine aufregende Runde Golf auf der perfekt gepflegten Anlage und die herzliche und familiäre Betreuung lassen den Golf-Tag zu einem Besuch bei Freunden werden. Dazu legt das Management besonders großen Wert auf Qualität. „Die Golfsterne stehen für Transparenz. Damit geben wir unseren Mitgliedern und Gästen ein Qualitätsversprechen“, weiß Clubmanager Karl Haider. Golfplatzunternehmer Erich Holzhaider ergänzt: „Die Golfsterne machen Qualität anhand objektiver Kriterien für den Kunden messbar. Darüber hinaus tragen Mystery-Checks zur stetigen Qualitätskontrolle und zur Weiterentwicklung bei. So können wir unsere Golfanlage permanent an den Wünschen unsere Mitglieder und Gäste ausrichten.“



Herr Lars möbelmanufaktur – Neuer Kooperationspartner des Bundesverband Golfanlagen e.V.



Lars Wilmer



Christian Brückner

Herr Lars steht für handgefertigte, nachhaltige Massivholzmöbel von höchster Qualität. Neben der Herstellung von hochwertigen Kreationen ist das Unternehmen auf den Onlinedirektvertrieb spezialisiert und steht für Kundenservice aus erster Hand.

Hinter der Marke „Herr Lars“ arbeiten die beiden

Gründer Lars Wilmer und Christian Brückner als eingespieltes Team. So ist es ihnen möglich, Produktion, Vertrieb und Kundenservice aus einer Hand zu gewährleisten.

Leidenschaft für Holz

Die beiden Gründer verbindet die Leidenschaft für Holz und hochwertige Kreationen, die aus diesem wunderbaren Rohstoff

entstehen. Für ihre Massivholzmöbel verwenden sie ausschließlich bestes, in Deutschland geschlagenes und PEFC-zertifiziertes Holz (PEFC garantiert, dass Holz- und Papierprodukte aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern stammen). Herr Lars steht für langlebige, ästhetisch ansprechende Möbel, verlässliche Kundennähe und Nachhaltigkeit bei allen verwendeten Werkstoffen, von denen Holz der wichtigste, oft gar der einzige ist. Jedes ihrer Stücke entwerfen, fertigen und liefern sie getreu ihrem Leitbild: Holz, Hand, Herz!

BVGA-Mitglieder erhalten auf das gesamte Warensortiment Sonderkonditionen in Höhe von 10% auf die Rechnungssumme.

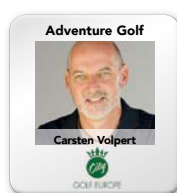
Kontaktdaten:

Herr Lars
möbelmanufaktur
Christian Brückner
christian@herr-lars.com
Telefon: 02551 98670 60
<https://www.herr-lars.com/ueber-herr-lars/>
<https://www.youtube.com/watch?v=8dE8SejUM6I>

Herr Lars
möbelmanufaktur

Vorstand und Beirat des Bundesverband Golfanlagen e.V. freuen sich auf eine vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit.

BVGA Experten



Adventure Golf

Carsten Volpert



Aus- und Weiterbildung

Benjamin Willems



Digitalisierung

Sven Maurmann



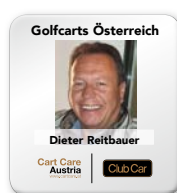
Einkaufsverbund Deutschland

Andreas Klein



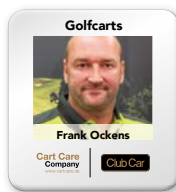
Einkaufsverbund Österreich

René Rosner



Golfcarts Österreich

Dieter Reitbauer



Golfcarts

Frank Ockens



Golfplatzausstattung

André Michael



Golfplatzbau/-pflege

Frederik von der Heyden



Golfplatzberegnung

Markus Blind



Internet Medien

Joachim Geffken



Möbelmanufaktur

Christian Brückner



Pflegemaschinen

Micha Mörder



Public Relations

Sascha Zelenka



Pumpen & Pumpsysteme

Stefan Klinger



Rechtsberatung

Karsten Klug



Software

Benedikt Schmedding



Versicherungen – Agentur

Marc Lahaye



Versicherungen – Makler

Kolja T. Zweiering

ARBEITSSCHUTZ UND -SICHERHEIT

Corona-Pandemie und ihre Auswirkungen auf das Greenkeeping

Die Auswirkungen auf die Golfanlagen und insbesondere das Greenkeeping sind vielseitig. Vor dem Hintergrund einer unklaren Zeitschiene und existenziellen Ängsten, werden Diskussionen durchaus unterschiedlich geführt. Über der einen Anlage schwebt das Damoklesschwert der Kurzarbeit, im Nachbarclub nutzt man die spielerfreie Zeit für umfassende mechanische Arbeiten, wie Tiefenlockern der Grüns, Nachsaaten oder Sanden der Fairways.

In jedem Fall ist es auf allen Anlagen das Gebot der Stunde an die Sicherheit und Gesundheit der Pflagemannschaft zu denken. Wie auch bei den anderen anfallenden Arbeiten, gilt es auch im Hinblick auf das Virus eine Gefährdungsbeurteilung zu erstellen, die die jeweiligen individuellen Maßnahmen enthält.

Neben den allgemeinen Hygieneregeln, die auch zum Schutz vor Grippe zu beachten sind, wie Händeschütteln vermeiden,

gründliches Händewaschen, Niesen und Husten in die Armbeuge und Abstand halten, gelten spezifische betriebliche Schutzmaßnahmen:

- Dienstbesprechungen mit Sicherheitsabstand durchführen
- Pflagemannschaft in kleine Teams einteilen
- Waschmöglichkeiten optimieren durch geeignete Hautreinigungs- und -pflegemittel. Einsatz von Papiertüchern, da textile Handtücher bei



Beate Licht
Golf Consulting, Düsseldorf

Ein Autorenporträt und Kontaktdaten finden Sie unter gmkg-online.de/gk-autoren.

Mehrfachnutzung unhygienisch sind.

- Pausenzeiten teilen
- Sozialräume häufig oder dauernd lüften
- Desinfektion von Geräten, Maschinen, Türklinken etc. entsprechend den Empfehlungen der Branchen- und Berufsverbände sowie der Bundes- und Landesregierungen und des Robert-Koch-Instituts

Wie geht man mit der Situation um, wenn ein Mitarbeiter während der Arbeitszeit Symptome aufweist? Wer betreut den Mitarbeiter, an wen muss eine Information gehen? Zudem sollte eine Vertretungsplanung bestehen, damit es bei Ausfällen innerhalb der Mannschaft weitergeht. Hier ist zu klären, wer wessen Aufgabe übernehmen kann wie z.B. Durchführung von Pflanzenschutzmaßnahmen.

Fahrten zur Ausübung der beruflichen Tätigkeit sind

Tipp aus der Greenkeeping-Szene

Johannes Große Schulte,
HGK Vestischer Golfclub Recklinghausen e.V.

„Als Mitglied der Sozialversicherung für Landwirtschaft, Forsten und Gartenbau habe ich über den sicherheitstechnischen Dienst eine vorformulierte Gefährdungsbeurteilung zur Verfügung gestellt bekommen. Folgenden Vordruck habe ich in Verbindung mit der Betriebsanweisung für eine Unterweisung meiner Mitarbeiter genutzt. Kleiner zusätzlicher Tipp: Wir lassen im Betrieb die Türen geöffnet, so wird ein Berühren der Türklinken vermieden. Zudem habe ich die Erfahrung gemacht, dass die anfangs häufige Erinnerung an das Einhalten des Sicherheitsabstandes verinnerlicht wurde.“

Sicherheits technischer Dienst In der Sozialversicherung für Landwirtschaft, Forsten und Gartenbau Dienstgebäude: Weißensteinstraße 70 - 72, 34131 Kassel (Telefon: 0561 785-16371; Fax: 0561 785-219 117; E-Mail: std@svlfg.de)		Unternehmen: _____		Gefährdungsbeurteilung Coronavirus SARS-CoV-2 - Risikogruppe 3		Dok-Nr.: _____ Erstellt: _____ Verantwortlicher: _____ Datum: _____	
Arbeitsplatz / -bereich: _____		Geringe Unternehmen in Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Gartenbau - diverse Bereiche					
Tätigkeiten: _____		Versicherte in Mitgliedsbetrieben der SVLFG mit verstärktem Kontakt zu Kunden, Kollegen etc., nicht gezielte Tätigkeiten mit Kontakt zu spezifischen Biostoffen					
Rechtsvorschrift / Information: _____		Mindestverordnung, TRNA 10, Informationen des Bundesgesundheitsministeriums und des Robert-Koch-Instituts					
Gefährdungsfaktor	Gefährdungen / Belastungen • Beispiel- / Standardmaßnahmen	Risiko 1: Gering 2: Mittel 3: Hoch	Bezieht ein Defizit?		Einzelnde Maßnahmen Die Rangfolge der Maßnahmen (technisch, organisatorisch, persönlich) ist zurückzuführen.	Durchführung 1) Wer 2) Wann 3) Wo 4) Wie	Wirksamkeit geprüft 1) Wer 2) Wann
			ja	nein			
Gefährdungen durch Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) durch Infektion mit dem Coronavirus SARS-CoV-2 ☐ allgemeine Schutz- und Hygienemaßnahmen werden eingehalten ☐ Händeschütteln und Körperkontakt vermeiden ☐ regelmäßiges, häufiges und sorgfältiges Händewaschen (mindestens 20 Sekunden mit Seife bis zum I. Handgelenk), Waschmöglichkeiten stehen zu Verfügung ☐ Trocknen der Hände wird mit Papier-Einwegtüchern durchgeführt, Textiltücher bei unzureichender	Gefährdungen durch Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) durch Infektion mit dem Coronavirus SARS-CoV-2	1 2 3	ja	nein	☐ weitere, fortlaufende Beratung durch den Arbeitsmediziner und die regionalen Gesundheitsbehörden ist ggf. erforderlich und wird dann eingeholt	1) 2) 3)	1) 2)

erlaubt. Im Zuge der sich verschärfenden Ausgangsbeschränkungen ist es empfehlenswert, „Passierscheine“ zu erstellen. Hier genügt die Bestätigung der Golfanlage, dass der Mitarbeiter zur Ausübung seiner Tätigkeit zwischen Woh-

nung und Golfanlage pendeln muss.

Auf der Seite der Sozialversicherung für Landwirtschaft, Forsten und Gartenbau SVLFG steht unter www.SVLFG.de/corona-info eine Betriebsanweisung zum

Download zur Verfügung (siehe Abbildung).

Gefährdungsbeurteilung und Betriebsanweisung bilden die Grundlage für das zu dokumentierende Mitarbeitergespräch bzw. die Unterweisung.

Bei Fragen empfiehlt es sich, sich an die Mitarbeiter der zuständigen Berufsgenossenschaft bzw. die clubeigene Fachkraft für Arbeitssicherheit zu wenden.

Beate Licht

Arbeitsbereich: Unternehmen in Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Gartenbau	Betriebsanweisung gemäß § 14 BioStoffV	Tätigkeit: Versicherte mit verstärktem Kontakt zu Kunden, Kollegen etc. wie beispielsweise im Hofladen, in der Gärtnerei oder Baumschule
	Datum:	

BIOLOGISCHER ARBEITSSTOFF

Coronavirus SARS-CoV-2 – Risikogruppe 3

GEFAHREN FÜR DEN MENSCHEN



Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) wird von Mensch zu Mensch durch Infektion mit dem Coronavirus SARS-CoV-2 verursacht.

Übertragungsweg:
 Das Virus wird durch Tröpfchen über die Luft (Tröpfcheninfektion) oder über kontaminierte Hände auf die Schleimhäute (Mund, Nase, Augen) übertragen (Schmierinfektion).

Inkubationszeit:
 Nach einer Infektion kann es einige Tage bis zwei Wochen dauern, bis Krankheitszeichen auftreten.

Gesundheitliche Wirkungen:
 Infektionen verlaufen meist mild und asymptomatisch. Es können auch akute Krankheitssymptome, z. B. Atemwegserkrankungen mit Fieber, Husten, Atemnot und Atembeschwerden, auftreten. In schwereren Fällen kann eine Infektion eine Lungenentzündung, ein schweres akutes respiratorisches Syndrom (SARS), ein Nierenversagen und sogar den Tod verursachen. Dies betrifft insbesondere Personen mit Vorerkrankungen oder solche, deren Immunsystem geschwächt ist.

SCHUTZMAßNAHMEN UND VERHALTENSREGELN



Um das Risiko einer Infektion zu verringern, sind grundsätzliche Hygienemaßnahmen einzuhalten, die auch zur Prävention von Grippe empfohlen werden:

- Händeschütteln und Körperkontakt vermeiden
- Regelmäßiges, häufiges und sorgfältiges Händewaschen (mindestens 20 Sekunden mit Seife bis zum Handgelenk)
- Hände-Desinfektionsmittel benutzen, wenn keine Möglichkeit zum Waschen der Hände besteht. Geeignete Mittel enthält z. B. die Liste des Robert Koch-Instituts (RKI) der geprüften und anerkannten Desinfektionsmittel (www.rki.de).
- Hände aus dem Gesicht fernhalten
- Husten und Niesen in ein Taschentuch oder in die Armbeuge
- Mindestabstand von 1,5 Meter zu anderen Personen halten
- Geschlossene Räume regelmäßig lüften

Für Personen mit Vorerkrankungen der Atemwege und Personen mit geschwächtem Immunsystem ist es besonders wichtig, diese Schutzmaßnahmen konsequent umzusetzen.

VERHALTEN IM GEFAHRFALL – ERSTE HILFE



Bei Krankheitssymptomen sofort den Vorgesetzten informieren und telefonisch einen Arzt kontaktieren und weitere Maßnahmen absprechen

SACHGERECHTE ENTSORGUNG

Abfälle aus Haushalten der üblichen Restmüllbehandlung zuführen

CORONA-AUSWIRKUNGEN AUF DIE GOLFPLATZPFLEGE

Pflegebetrieb unter Pandemie-Bedingungen

Ende März 2020: Dauerregen vorbei und Frühlingserwachen auf den Golfanlagen, aber Stillstand für das Golfspiel aufgrund der Corona-Pandemie. Wo sonst ein hoher Spielbetrieb und der Zwang zur intensiven mechanischen Pflege aufeinanderprallen und um die hellen Tagesstunden konkurrieren, steht jetzt die Platzpflege im Vordergrund.

In Abwesenheit der Golfer lassen sich nicht nur die turnusmäßigen Pflegemaßnahmen wie das Aerifizieren der Grüns unter idealen Arbeitsbedingungen und ohne den sonst üblichen Zeitdruck durchführen: Einige Clubs nutzen die Homepage sinnvoll, um die Mitglieder während der Platzsperrungen über das Geschehen auf der Anlage auf dem Laufenden zu halten. **In diesen schwierigen Zeiten ist es es besonders**



Der GC Würzburg informiert auf seiner Online-Startseite unter „News“, was unter „Aerifizieren“ zu verstehen ist – verbunden mit Videos und Fotos der auf allen Grüns durchgeführten Maßnahmen.



Auch der Vestische GC Recklinghausen berichtet auf seiner Website über: „Intensive Pflegemaßnahmen: Auch wenn wir den Spiel- und Übungsbetrieb einstellen mussten – auf der Anlage wird emsig gearbeitet. Neben der Basispflege nutzt das Greenkeeper-Team das gute Wetter und die Ruhe auf dem Platz, die ohnehin geplanten Sondermaßnahmen z.Tl. vorzuziehen.“

wichtig, nicht nur Gutes (auf dem Platz) zu tun, sondern auch in Richtung Vorstand und Mitglieder zu kommunizieren!

„The name of the game is golf“, somit ist es auch

das Ziel der Greenkeeper, die Anlagen so zu pflegen, dass der Spielbetrieb nach einer Freigabe bei bestmöglichen Bedingungen starten kann.

Beate Licht

Platzpflege in Corona-Zeiten



Foto: Kai Thiesen, HGK GP Meerbusch



Foto: Hans-Heinrich Eggers, HGK GC Hamburg-Wendlohe

Gerade die Fairways, lange Stiefkinder im Hinblick auf optimierende Pflegemaßnahmen, profitieren von der derzeitigen Situation

Platzpflege in Corona-Zeiten



Foto: Stefan Montabon, HGK GC Siegen-Olpe

Projekte wie die Sanierung oder Anlage von (Cart-)Wegen oder der Bau einer Brücke können ebenfalls jetzt angegangen werden.

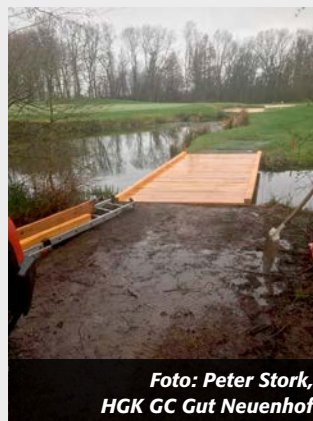


Foto: Peter Stork, HGK GC Gut Neuenhof



Foto: Thomas Bäder, HGK Wiesbadener GC

Auch die Abschläge können ohne Beeinträchtigung des Spielbetriebs aerifiziert werden ...



Foto: Thomas Holt, HGK GC Emstal



Foto: Thomas Holt, HGK GC Emstal



Foto: Johannes Große Schulte, HGK Vestischer GC Recklinghausen

Grüns aerifizieren gehört zwar zum Standard-Pflegeprogramm, in Corona-Zeiten kann dies jedoch ohne Störung des Spielbetriebs durchgeführt werden.



Foto: Thomas Bäder, HGK Wiesbadener GC



Foto: Stefan Montabon, HGK GC Siegen-Olpe

Ein weiteres Betätigungsfeld in der derzeit schweren Situation: die Beschäftigung mit dem Wassermanagement sowie gegebenenfalls die Optimierung der Beregnungsanlage

ToolBox Corona-Pandemie unter gmkg-online.de

Auf dem Online-FachPortal der beiden Köllen-FachMagazine *golfgmanager* und *Greenkeepers Journal* stellen wir derzeit eine Sammlung von Fachbeiträgen, nützlichen Informationen und Links zur derzeitigen Corona-Pandemie zusammen. Darunter auch Hilfreiches zum Pflegebetrieb unter erschwerten Bedingungen – schauen Sie einmal rein!



Spielbetrieb in Corona Zeiten – Aufgaben für das Greenkeeping

Grundvoraussetzung für die Wiederaufnahme eines Spielbetriebes ist das Erstellen klarer Verhaltensregeln bezüglich Hygiene- und Abstandsaufgaben. Um einen reibungslosen Ablauf zu ermöglichen, gilt es, wieder alle Verantwortlichen, also auch das Greenkeeping, einzubeziehen.

Grundsätzlich muss man sich die Frage stellen, in

welcher Form kann auf dem Platz eine Kontamination und ein Kontakt mit Flächen oder Gegenständen stattfinden. Wie geht man mit den Bereichen um, an denen es am ehesten zu Problemen kommen kann, wie dem Übungsgelände und der Driving Range?

Auf den Grüns und auch im Bereich der Übungsanlagen kann auf Lochfahnen verzichtet

werden, dadurch entfällt das Berühren des Fahnenstocks.

Auf der Driving-Range kommen Abspermaßnahmen oder das Entfernen von Matten in Frage, um das Einhalten der Abstände zu sichern. Durch Flatterband können der Zu- und Abgang geregelt und Wartebereiche eingerichtet werden. Die Sperrung von Ballwaschautomaten sowie das

Entfernen von Mülleimern sind weitere wichtige Maßnahmen. Ebenso müssen die Bunkerharken entfernt werden.

In der Praxis wird sich die Frage stellen, wie und durch wen kann die Kontrolle der einzuhaltenden Regeln erfolgen? Wie geht man mit den Bereichen um, an denen es am ehesten zu Problemen kommen kann?

PROBLEME UND CHANCEN IN TOURISMUSKRISEN NUTZEN

(Golf-)Tourismus in und nach Corona-Zeiten

Kaum eine Sportart ist derart mit dem Tourismus verwoben wie Golf. Daher machen die aktuellen Auswirkungen von Corona auch vor dem Golf-tourismus nicht halt. Während in der Vergangenheit Reisewarnungen stets nur einzelne Länder betrafen, erließ das Auswärtige Amt Ende März 2020 eine globale Reisewarnung. Und nicht nur das: Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern schlossen gar die innerdeutschen Grenzen für Privatreisen – Situationen, wie man sie im 21. Jahrhundert wohl kaum erwartet hätte. Zusätzlich gab es Einreiseverbote aus anderen Ländern. Anders ausgedrückt: Der Tourismus wurde binnen Stunden just vor den nahenden Osterferien quasi von Höchstgeschwindigkeit auf Stillstand abgebremst. Und selbst Ende April

herrschte noch Unklarheit, wann das Reisen in seiner früheren Form wieder möglich sein wird – einige Politiker sprechen hier nicht über Wochen und Monate, sondern gar über Jahre.

Zur Erinnerung: Der Tourismus trägt fast vier

Prozent zur Bruttowertschöpfung Deutschlands bei, der touristische Konsum bewegt sich jährlich um 300 Milliarden Euro. Rund 7% aller Arbeitsplätze in Deutschland werden durch den Tourismus bewirkt – das ist deutlich mehr als beispielsweise

bei der gerne referenzierten Automobilbranche. Golf ist mit dem Tourismus zweifach verknüpft: Zum einen über die zahlreichen Golfreisen, die deutsche Golfer jährlich in unterschiedlichsten Organisationsformen ins Ausland unternehmen



Das hessische Hofgut Georgenthal liegt im Zentrum Deutschlands. In Kombination mit Hotel, Spa und Tagungsmöglichkeiten können Golfer hier einen Kurzurlaub in der Metropolregion Frankfurt-Wiesbaden genießen. (Alle Fotos: M. Althoff)

(Outgoing-Tourismus), zum anderen über Golfreisen innerhalb Deutschlands sowie Golfreisen ausländischer Gäste nach Deutschland (**Binnen- und Incoming-Tourismus**). Die Corona-Krise betrifft alle Bereiche gleichermaßen – nicht nur in Hinblick auf die einzelnen Golfanlagen, sondern auch bei den unverzichtbaren Leistungsträgern wie Hotellerie, Fluggesellschaften, Gastronomie und vielem mehr. Derzeit ist damit fast die gesamte Wertschöpfungskette weltweit lahmgelegt: Hotels und Restaurants sind geschlossen, Reisebüros können nur noch online und per Telefon beraten und Reiseveranstalter haben angesichts der Reisewarnungen und -verbote viele Reisen abgesagt und den Betrieb quasi vorübergehend eingestellt, sie sind mehr mit der Abwicklung von Stornierungen als mit Neubuchungen beschäftigt. Die Folge: Hier kämpft aktuell eine ganze Branche um das wirtschaftliche Über-



Die auch bei deutschen Golfern sehr beliebte Anlage von Golf de Bitche liegt in der französischen Region Grand-Est, die von Corona besonders betroffen ist. Neben der Golfanlage warten auch zahlreiche Partnerhotels auf eine baldige Wiederaufnahme des Tourismus.

leben – wie viele am Ende durch staatliche Fördermaßnahmen, Gutscheine statt Rückerstattung und

andere Maßnahmen überleben werden, kann derzeit noch nicht einmal valide geschätzt werden.

Golf und Hotel samt Golfschule warten in Schloss Reichmannsdorf in Oberfranken auf Gäste. Die Nähe zu Bamberg bietet auch Bierliebhabern interessante Ausflugsmöglichkeiten.



Tourismus-Beeinträchtigungen auf Golfanlagen

Wie stark Golf von den Einschränkungen im Tourismus betroffen ist, hängt von der Ausrichtung der Golfanlagen und den Geschäftsmodellen der verschiedenen Golf-Bereiche ab. Am stärksten betroffen sind derzeit wohl Golfresorts, die typischerweise eine starke Ausrichtung an Gastspielern haben. Ihnen wurde nicht nur für den Spielbetrieb, sondern insbesondere für den Beherbergungs-Bereich und die Gastronomie die Betriebsgrundlage entzogen. Bei den Golfanlagen sind die möglichen Folgen eng mit dem Anteil der Gastspieler am Jahresumsatz verknüpft. Anlagen, die

sich nahezu komplett aus Mitgliedsbeiträgen finanzieren, werden deutlich weniger betroffen sein als Golfplätze in touristischen Regionen wie der Nord- und Ostseeküste, rund um den Bodensee oder in den Alpen. Und auch für viele Golflehrer sind Reisen längst zum unverzichtbaren Ertragsbaustein geworden: Die vor allem über den Herbst und Winter angebotenen Pro-Reisen zählen in nahezu jedem Club zum Programm und haben den Golflehrern bisher geholfen, die kalte Jahreszeit mit wenig Unterrichtsstunden erfolgreich zu überbrücken. Nun laufen gerade die Golflehrer jedoch Gefahr, dass nicht nur die lokale Unterrichts-Hochsaison im Frühjahr und

Frühsommer wegbricht, sondern möglicherweise auch die Reisesaison.

Probleme beim Wiederhochfahren im (Golf-)Tourismus

Wer sich an Prognosen zur Wiederbelebung des Tourismus versucht, stößt schnell an Grenzen. Denn Tourismus ist ein hoch-komplexes globales Geschäftsmodell mit vielen gegenseitigen Abhängigkeiten. An erster Stelle sind hier die jeweiligen Reisebestimmungen des Auswärtigen Amts, aber auch die Einreisebestimmungen der potenziellen Zielländer zu berücksichtigen. Ob man wieder in andere Länder reisen kann, hängt davon ab, dass für beide Regulierung

gen grünes Licht gegeben wird. Zusätzlich sind jedoch aktuell gültige Bestimmungen rund um das Thema Quarantäne zu beachten: Denn was nutzt die theoretische Einreisemöglichkeit der Golf-Reisegruppe auf einer einwöchigen Trainingsreise, wenn sie bei Einreise aus Deutschland im Zielland erst einmal für 14 Tage in Quarantäne müsste. Auslandsreisen hängen daher vom Zusammenspiel der Bestimmungen von Entsender- und Empfängerland ab – denn für den Incoming-Tourismus wird Deutschland eben zum Empfänger statt Entsender. Relativ klar absehbar ist derzeit lediglich, dass es wohl keinen koordinierten Re-Start geben wird, da die Corona-Krise



Italien zählt seit jeher zu den beliebtesten Ferienzelen der deutschen Urlauber. Der Golfclub Grado in Friaul-Venetien ist seit vielen Jahren bei deutschen und österreichischen Urlaubern beliebt. Die Lage an der italienischen Adria bietet die perfekte Kombination aus Golf und Strand.

die verschiedenen Länder zu unterschiedlichen Zeiten unterschiedlich stark getroffen hat. Gleich, ob Individual- oder Gruppenreise: Die Frage, ob man zum Termin X in ein konkretes Land reisen und dort Golf spielen kann, wird in den kommenden Monaten nur für konkrete Länderkombinationen zu beantworten sein und erfordert sorgfältige Recherche und Beratung. Spezialisten zur Kriseninformation wie das Tübinger Unternehmen A3M arbeiten daher bereits an technischen Lösungen, um diesen Beratungsprozess zu unterstützen. Dabei sollte auch beachtet werden, dass derzeit noch zahlreiche Buchungen für die kommenden Monate bestehen. Ob diese Reisen durchgeführt

werden können, kann wohl immer nur mit wenigen Wochen Vorlauf entschieden werden.

Wahrscheinlichstes Szenario

Damit Golfreisen wieder funktionieren, reicht eine Öffnung der Golfplätze nicht aus. Hotellerie, Gastronomie und die weitere touristische Infrastruktur – für Reisen ab Herbst und Winter insbesondere die Flugpläne der Airlines – müssen ebenfalls wieder hochgefahren werden. Als Dienstleistung steht der Golftourismus vor der Herausforderung, dass abgesagte Reisen und die daraus resultierenden Leerkapazitäten nicht lagerfähig sind – und ob die Gäste die Reisen tatsächlich nachholen, ist nicht absehbar. Branchenexperten gehen aktuell davon aus, dass mit einer Lockerung der Corona-Bestimmungen zunächst der Binnentourismus wieder aufgenommen werden kann. Je nach Zeitpunkt der Lockerung ist es vorstellbar, dass gerade über die Brückentage im Frühjahr und Frühsommer hier ein gewisser Nachholeffekt bei Golf-Kurzreisen einsetzt. Möglich, dass auch die Begrenzung der Spielkapazitäten im Rahmen der stufenweisen Wieder-Eröffnung der Golfanlagen dafür sorgen wird, dass zahlreiche Golfer in Ermangelung von Startzeiten vor Ort verstärkt auf Spielstätten im Umfeld inklusive Übernachtung ausweichen werden – Resorts können so beispielsweise einen im Heimatclub nicht abzudeckenden Nachfrageüberhang kompensieren. Eine weitere Frage betrifft die Art der Reisen: Werden

Golfer künftig eher auf Individualreisen setzen oder werden Golfreisen weiterhin bevorzugt in Gruppen unternommen? Die Einschätzungen hierzu sind teils unterschiedlich.

Chancen für die Zeit danach

Bei allen bereits eingetretenen und noch zu erwartenden negativen Folgen: Im Zuge der Wiederaufnahme des Reisens kann das deutsche Golfangebot auch von den derzeitigen Entwicklungen profitieren. Deutschland bietet viele ausgezeichnete Resorts, zahlreiche Golfanlagen haben Vereinbarungen mit örtlichen Beherbergungsbetrieben. Und mit seiner zentralen Lage in Kontinentaleuropa ist Deutschland auch für Golfer aus dem Ausland per PKW bestens erreichbar, wenn denn die Reisebeschränkungen dies wieder zulassen. Damit die deutsche Golfszene von einer möglichen Stärkung des Binnen- und Incoming-Golftourismus profitieren kann, ist jedoch eine stärkere Digitalisierung der Vertriebsprozesse unverzichtbar. Garantierte Startzeiten – und diese nicht erst drei Tage vor der Runde – sowie eine zentrale Plattform für die Buchung von Golfrunden auf mehreren Anlagen und passenden Hotelangeboten werden von den Kunden verstärkt genutzt werden – das gilt sowohl für Buchungen über Golf-Spezialveranstalter, als auch für Direktbuchungen der Golfer. Denn gerade, wenn Golfer spontan übers Wochenende verreisen möchten, brauchen sie das in der IT als „One-Stop-Shopping“ bekannte Konzept: Nicht mühsam

alle Informationen und Angebote über unzählige Websites selbst zusammentragen, sondern zentrale Informationen und Preise, möglichst inklusive Buchungsmöglichkeit, lautet das Gebot der Stunde. Anders formuliert: Das, was Resorts mit mehreren Golfplätzen seit Jahren bieten, sollte als Vertriebskonzept auch Anlagen-übergreifend bereitgestellt werden. Zudem sollten gerade Resorts und touristisch ausgerichtete Golfanlagen prüfen, wie sie verstärkt Kunden im angrenzenden Ausland erreichen können – eine mehrsprachige Website ist ein guter Einstieg. Golfer und Golfreiseveranstalter werden sich bei Auslandsreisen mehr um die Angebote in unseren Nachbarländern kümmern – die positive Nachricht: Das Golfangebot und die touristische Vielfalt in unseren europäischen Nachbarländern hat sich in den vergangenen Jahren qualitativ und quantitativ sehr gut entwickelt. Offen ist jedoch, wann diese Länder wieder ohne oder mit nur geringen Einschränkungen bereist werden können.

Fazit

Aktuell ist der Golftourismus noch stärker von den Folgen der Corona-Krise betroffen als der Golfanlagenbetrieb. Damit in Deutschland die Vielfalt des heutigen Golfangebots – von den Plätzen über die Golfschulen bis hin zur Clubgastronomie und den Resorts – erhalten werden kann, ist eine schnelle Wiederbelebung des Marktes existenziell. Gerade Anlagen in touristischen Regionen sollten daher den Schulterschluss mit touristischen Partnern vor Ort



suchen und mit diesen intelligenten Vertriebskonzepten für den Neustart erarbeiten. Bei all den aktuell weniger schönen Nachrichten bleibt eine Hoffnung: Deutsche sind die Weltmeister im Reisen, und Golfer haben sogar

eine überdurchschnittliche Reiseintensität und Ausgabebereitschaft. Das touristische Golfangebot in Deutschland sollte die aktuelle Zeit daher nutzen, seine Qualität und das Preis-Leistungs-Verhältnis weiter

zu optimieren. Wenn dies gelingt, kann die deutsche Golfszene vom erwartbaren Trend zu Kurz- und Binnenreisen sogar profitieren.

Michael Althoff

(Anm. d. Red.: Ergänzend zum Beitrag „(Golf-)Tourismus in und nach Corona-Zeiten“ haben wir nachfolgend einige Stimmen aus der Golfszene zusammengestellt.)



Dieter Lindner

Owner & CEO Classic Golf Tours

? Ab wann rechnen Sie wieder damit, dass Golfreisen in alle Welt möglich sein werden?

! Eine Einschätzung, wann Golfreisen in alle Welt wieder möglich sein werden, kann ich an dieser Stelle nicht geben. Alle Reiseveranstalter hoffen instän-

dig, dass sich die Situation bald bessert. Einige Studien sprechen von einer leichten Öffnung Europas im Frühjahr 2021 und weltweiten Reisemöglichkeiten 2022. So lange können die meisten touristischen Unternehmen meiner Meinung nach aber nicht durchhalten. Die derzeitige Situation hat fast alle touristischen Unternehmen bereits jetzt in eine existenzbedrohende Situation gebracht, die wir nur durch die Unterstützung unserer Kunden und von staatlicher Seite überstehen können.

? Welche Destinationen werden von der Krise eher profitieren, welche darunter leiden?

! Kreuzfahrtunternehmen werden wohl länger benötigen, um in einen Normalmodus zurückzukehren. Kurz- und Mittelstreckenziele mit guter Flug-, Gesundheits- und Verkehrs-Infrastruktur werden sich eventuell schneller erholen als exotische, internationale Ziele, da hier das Vertrauen der Reisenden in eine mögliche Hilfe bei einem erneuten Krisenfall höher ist.

? Werden Kunden eher individuell oder verstärkt innerhalb einer Gruppe reisen?

! Ich denke, dass Gruppenreisen mit Reisebegleitung in naher Zukunft stärker nachgefragt werden, denn die Betreuung durch einen professionellen Reiseleiter vor Ort vermittelt ein positives Sicherheitsgefühl. In einem möglichen Krisenfall können die Kunden so auf schnelle und professionelle Hilfe durch ihren Reiseveranstalter hoffen.



Philipp Pelka

Projektverantwortlicher für die Marketingkooperation „Hotels auf dem Golfplatz“ des Bundesverband Golfanlagen e.V.

? Sind Golfanlagen in eher touristisch geprägten Regionen aufgrund der Reiserestriktionen stärker von der aktuellen Krise betroffen als Anlagen, die sich primär an lokale Golfer wenden?

! Ja! Da das Neugeschäft in allen Bereichen der Tourismus- und Freizeit-Branche nahezu komplett zum Erliegen gekommen ist, leidet die Branche unter noch stärkeren Umsatzeinbußen als die Gesamtwirtschaft. Was hilft, sind Liquiditätshilfemaßnahmen der Bundesregierung zur Sicherung der Unternehmen und zum Schutz der Arbeitsplätze.

? Erwarten Sie mit der Lockerung der Reiserestriktionen eine verstärkte Nachfrage nach Golfreisen im Inland?

! Ja, dies ist aus unserer Sicht in Zukunft durchaus zu erwarten. Dabei stützen wir unsere These eher auf das

Thema „Nachhaltiger Tourismus“, der schon vor der Krise in den Köpfen der Reisenden angekommen war. Berücksichtigt man diese Entwicklung unserer Gesellschaft, ist es wahrscheinlich, dass zukünftig immer mehr Menschen im eigenen Land oder in angrenzenden Ländern Urlaub machen - also auch Golferinnen und Golfer.

? Welche Auswirkungen hat die aktuelle Krise auf das touristische Angebot abseits der Golfanlagen in den verschiedenen Golfregionen Deutschlands?

! Wir verschließen nicht die Augen vor den derzeitigen Herausforderungen im Tourismus. Doch es gibt auch viel Hoffnung: Die Branche demonstriert einen starken Zusammenhalt, viele Touristiker arbeiten bereits intensiv an den Planungen für die „Zeit danach“. So präsentieren beispielsweise diverse Marketingorganisationen bereits erste Werbekampagne unter dem Motto „Träume jetzt – Reise später“.



Otto Leibfritz

Präsident Baden-Württembergischer Golfverband

? Sind die Golfanlagen in Ihrer Region durch die Reiserestriktionen stärker betroffen als andere Golfanlagen in Deutschland?

! Baden-Württemberg ist stark von den Reiserestriktionen auf Grund der Nähe zu Österreich,

dem Elsass und der Schweiz betroffenen. Unsere rund 10.000 Schweizer Mitglieder können ihre Heimatclubs in der Bodenseeregion und im Rheintal nicht besuchen.

? Erwarten Sie mit der Lockerung der Reiserestriktionen eine verstärkte Nachfrage nach Golfreisen im Inland?

! Zunächst gehen wir davon aus, dass die Mitglieder in ihren Heimatclubs ihre lang vermissten Runden drehen und ihre Golfpartner in den Clubhäusern wieder treffen können. Die Golfreisen in 2020 werden vermutlich mehr im Inland und wenn, dann im näheren Ausland stattfinden.

? Welche Auswirkungen hat die aktuelle Krise auf das touristische Angebot abseits der Golfanlagen in Ihrer Region?

! Die aktuelle Krise hat fatale Auswirkungen auf die touristischen Angebote, die weit in das Jahr 2020 hineinreichen werden. Wir hoffen, dass wir alle die Viruspandemie schnell überstehen und sich die wirtschaftlichen Folgen in allen Bereichen in Grenzen halten.



Alexander Aisenbrey

Geschäftsführer „Der Öschberghof“

? Ist Ihre Golfanlage aufgrund der Reiserestriktionen stärker von der aktuellen Krise betroffen als Anlagen, die sich primär an lokale Golfer wenden?

! Ja, da wir die Hälfte unseres gesamten Jahresumsatzes in der Sparte Golf mit Green-

fee-Spielern erzielen, ist dies schon ein herber Schlag. Es betrifft ja dann auch gleichermaßen alle Bereiche: Shop, Akademie, Food & Beverage.

? Erwarten Sie mit der Lockerung der Reiserestriktionen eine verstärkte Nachfrage nach Golfreisen im Inland?

! Die verstärkte Nachfrage wird erst dann kommen, wenn alle Einschränkungen aufgehoben sind. Nach meinen Informationen werden die Restriktionen den großen Ansturm zunächst einmal verhindern. Aber er wird kommen – vielleicht 2021.

? Welche Auswirkungen hat die aktuelle Krise auf das touristische Angebot abseits der Golfanlagen in Ihrer Region?

! Das kann heute noch niemand sagen. Zunächst werden sicher einige Angebote reduziert angeboten oder ganz weggelassen. Doch eines ist uns wohl allen klar: Danach bleibt alles anders.



Brita Hankamer

Geschäftsführerin Hofgut Georgenthal

? Ist Ihre Golfanlage aufgrund der Reiserestriktionen stärker von der aktuellen Krise betroffen als Anlagen, die sich primär an lokale Golfer wenden?

! Aufgrund der aktuellen Regelungen sind wir in beiden Sparten betroffen, da sowohl

das Golfmitglied, als auch der Reisegolfer nicht mehr kommen dürfen.

? Erwarten Sie mit der Lockerung der Reiserestriktionen eine verstärkte Nachfrage nach Golfreisen im Inland?

! Ich glaube, dass es – zumindest mittelfristig – einen Trend zu Reisen innerhalb Deutschlands geben wird.

Diese Pandemie wird die Welt noch einige Jahre beschäftigen, bis ein Impfstoff vorhanden und weltweit geimpft ist. Der Aufenthalt in Hotels und in der Gastronomie wird sich aber verändern und neuen Regeln unterliegen.

? Welche Auswirkungen hat die aktuelle Krise auf das touristische Angebot abseits der Golfanlagen in Ihrer Region?

! Der Tourismus in der Hotellerie sowie Gastronomie liegt aktuell komplett lahm und das ist wirtschaftlich sehr schwierig. Zu beobachten ist aber auch, dass viele Menschen die Region vor ihrer Haustür gerade auf Spaziergängen und Fahrradtouren entdecken. Das kann eine Chance für den heimischen Tourismus sein, wenn es in diesen Bereichen zu Lockerungen kommt.



Ergül Altinova

CEO golf.extra/EMU exclusive travel gmbh

? Ab wann rechnen Sie wieder damit, dass Golfreisen in alle Welt möglich sein werden?

! Ich fürchte, derartige Reisen werden wohl nicht vor dem letztem Quartal 2020 wieder möglich sein.

? Welche Destinationen werden von der Krise eher profitieren, welche darunter leiden?

! Kurzfristig wird am ehesten der D-A-CH-Markt profitieren. Aufgrund der kurzen Saison wird dies jedoch mit zunehmendem Jahresfortschritt aufgrund der Witterung schwierig. Entscheidend ist die Erreichbarkeit, vor allem die Flug-Erreichbarkeit für die Sonnenziele im Süden.

? Werden Kunden eher individuell oder verstärkt innerhalb einer Gruppe reisen?

! Wenn es wieder losgeht, wird beides wieder nachgefragt werden – die Art der Reise hängt letztlich vom Kunden und der Verfügbarkeit der Reisen und Kapazitäten für einige Destinationen ab.



Jürgen Kanzler

General Manager / Owner Golf Guide Tours GmbH

? Ab wann rechnen Sie wieder damit, dass Golfreisen in alle Welt möglich sein werden?

! Golfreisen in „alle Welt“ wird es frühestens im Frühjahr 2021 geben. Allein schon vom Flugangebot her werden wir große Einschränkungen erfahren, sodass sich manche Ziele einfach nicht

mehr im bisherigen finanziellen Rahmen bewegen oder nur mit mehreren Umsteige-Verbindungen ausgestattet sind. Ich gehe im günstigsten Fall davon aus, dass man sich ab August/September 2020 wieder auf Golf-Urlaubsreisen außerhalb von Deutschland begeben wird.

? Welche Destinationen werden von der Krise eher profitieren, welche darunter leiden?

! Im Gegenteil zu bisherigen Krisen wird es keine wirklichen Gewinner mehr geben, man kann eigentlich nur in große, mittlere und kleine Verlierer unterscheiden. Die großen Verlierer sind alle Fernziele mit Reisezeiten über

zwei Wochen. Im Herbst wird es heißen: „schnell weg“, aber wieder „schnell zurück“ – kein Urlaub über sieben Tage. Dennoch wird der Freiheits-Druck enorm sein.

? Werden Kunden eher individuell oder verstärkt innerhalb einer Gruppe reisen?

! Alle Individualreisen in Verbindung mit einem Flug werden wohl leiden. Denn wirklich halbwegs sicher vor allen möglichen Krisen waren, gerade in diesen Corona-Zeiten, immer nur Pauschalurlauber, die über einen Reiseveranstalter gebucht haben. Da hat sich jemand darum gekümmert, man konnte jemanden anrufen und das Pauschalreiserecht sorgt auch dafür, dass kein finanzieller Schaden entsteht oder dieser sich in einem engen Rahmen bewegt. Darüber hinaus gehe ich davon aus, dass dies immer mehr ein Thema innerhalb von Altersgruppen sein wird. Die Genussgolfer sind mit einer Gruppenreise immer besser beraten. Die sportlichen Vielspieler haben in einer Gruppe Möglichkeiten zu Wettbewerben. Das wichtigste bei einer Gruppe ist immer der Tour-Leader, der sich bei allen Problemen seiner Gäste um diese kümmert.



Alexander Schröder

Golfmanager Gut Apeldör

? Ist Ihre Golfanlage aufgrund der Reiserestriktionen stärker von der aktuellen Krise betroffen als Anlagen, die sich primär an lokale Golfer wenden?

! Aufgrund unseres 42-Betten-Hotels sind wir natürlich sehr von auswärtigen Golfspielern abhängig, die bei uns übernachten.

Diese Golfspieler nutzen auch unser Gutshof-Restaurant, deswegen brechen dort aktuell ebenfalls unsere Einnahmen ein.

? Erwarten Sie mit der Lockerung der Reiserestriktionen eine verstärkte Nachfrage nach Golfreisen im Inland?

! Ja, wir erwarten mit der Lockerung der Reiserestriktionen eine enorme Nachfrage nach Golfreisen im Inland. Ich glaube, dass viele Golfspieler sich nach Golfreisen im näheren Umkreis sehnen.

? Welche Auswirkungen hat die aktuelle Krise auf das touristische Angebot abseits der Golfanlagen in Ihrer Region?

! Die derzeitigen Auswirkungen sind für den Tourismus in Dithmarschen sehr schwerwiegend. Viele Vermieter, Restaurants und Hotels gerade an der Nordseeküste haben enorme Probleme, die aktuelle Krise unbeschadet zu überstehen. Da gerade in Dithmarschen der Tourismus eine wichtige Einnahmequelle darstellt, wird dies zu einem großen Problem.

ÜBER DIE GRENZE GEBLICKT

Österreich und die Wiedereröffnung der Golfanlagen

„Das lange Warten hat ein Ende“, verlautbarte Vizekanzler und Sportminister Werner Kogler unter der Prämisse „Einschränkungen so viele wie notwendig, Freiheiten so viele wie möglich“ die Wiederaufnahme des Betriebs am 01. Mai 2020 sowie die Beendigung der Betretungsverbote von Sportstätten, darunter auch von Golfplätzen.

Mit einem Update zum Rundschreiben vom 15. April hatte sich der Österreichische Golf-Verband (ÖGV) vorbereitend an die Clubs gewandt und erste Empfehlungen ausgesprochen, insbesondere ab wann die Startzeiten wieder zu öffnen sind. Weitere Details

sind aber noch zu erwarten, parallel zur Drucklegung des *golfmanager*. Eine gute Quelle für eine zeitnähere Berichterstattung wird dann www.golf.at sein.

Auch in Deutschland wird übergangsweise ein besonders reglementierter, kontrollierter Spielbetrieb erlaubt. Dänemark und Norwegen haben den Golfbetrieb bereits wieder mit strengen Auflagen gestartet.

Genau wie in Deutschland war das Betreten von Sport- und somit auch Golfanlagen auch in Österreich verboten. Daher war der Spielbetrieb eingestellt, die Anlagen geschlossen

und die Mitarbeiter arbeiteten zum Teil von zuhause aus.

Golf ist in Österreich vielerorts direkt an den Tourismus gekoppelt. So haben Konzepte, die Interessenten im Urlaub zu Golfen machen und sie dann zumindest für die erste Saison als Mitglieder zu führen (wie z.B. die Hamacher Hotels in Lavant/Osttirol), seit Jahren Erfolg und sind bei den Gästen beliebt. Aktuell können solche Angebote nicht offeriert werden; sowohl Hotel, als auch Golfplatz müssen geschlossen bleiben.

Aber auch in Ferienregionen wie beispielsweise Zell am See-Kaprun wurden



Dr. Alfred Fuhrmann
Geschäftsführer, Nexx-change Services GmbH

Hotelbuchungen storniert, Golfreisen abgesagt. Das bedeutet massive Einbußen, die im Golf nicht allein mit Mitgliedsbeiträgen aufgefangen werden können. Anlagen in derartigen Regionen sind von ihrer Struktur

MACH MIT!

- Aktuelle Probleme / Erfolge in der Platz-Pflege
- Fachlich kompetent vorgestellt von Beate Licht und weiteren Fachautoren
- Mit den Erfahrungen und Tipps der Praktiker / Kollegen vor Ort
- Online auf der Startseite des FachPortals gm-gk-online.de
- Ausgewählte Fälle im FachMagazin *Greenkeepers Journal*
- Sie haben etwas beizutragen? Unter E-Mail: beate.licht@googlemail.com oder s.vogel@koellen.de freuen wir uns über Ihre Nachricht!

und Planung, anders als so mancher Club in Deutschland, ohnehin auf das Zusatzgeschäft mit Greenfee ausgelegt.

Mögliche künftige Strategien

Mehr denn je ist es wichtig, strategische Bündnisse mit anderen Golfplätzen der Region und Allianzen mit Hotels einzugehen. Partnerschaften mit anderen Golfclubs erlauben, ein zentrales Abschlagszeitenbuch für die Region zu kreieren, in dem Golfplätze und Golf-Hotels ihre Angebote übersichtlich darstellen können. Werden die Hotels der Region als Agenten der Golfplätze angebunden, so können auch diese direkt Startzeiten auf allen angeschlossenen Anlagen buchen und Bündelangebote – bestehend aus Zimmer und Greenfee-Runden – als Pauschale pro Person anbieten sowie im Umkehrschluss auf der Hotelwebseite buchbar machen.

Diese Vertriebs-Verbindung, auch „Mikroportal“ genannt, über Regionen bzw. Verbünde, muss auch die Anbindung über ein Extranet ermöglichen, um Golfplatzbetreibern, die CVS von Drittanbietern benutzen, den Zugang zum Regionenportal zu ermöglichen. Um den regionalen Clubverbünden, touristischen Zusammenschlüssen oder Konsortien auch in Deutschland eine Starthilfe für ihre vertrieblichen Aktivitäten zu geben, stellen wir ein gratis Abschlagszeitenbuch (Microportal) bereit. Kurzum: Ihr Club und Ihr Angebot wird sichtbar und der Buchungsschritt für potenzielle Kunden so einfach wie nur möglich. Darüber hinaus erlaubt die stärkere Segmentierung von Kunden durch unterschiedliche Preise innerhalb des Tages für Greenfee, die Kunden individueller anzusprechen und damit auch die Online-Buchungen sowohl der Mitglieder, als auch der Greenfee-Spieler zu forcieren

und parallel die tägliche Platzauslastung zu optimieren.

Ein Cloud-basiertes CVS ist die Grundlage dieser Vernetzung aller im Golfsport interessierten Gruppen. Durch die zentralisierte Datenhaltung können Mitglieder gemäß ihren Spielberechtigungen uneingeschränkt oder nur an bestimmten Tagen spielen. Greenfee-Spieler können die unterschiedlichen Angebote aller Platzbetreiber der Region online vor dem Kauf evaluieren und Hotels auf Greenfee-Kontingente zugreifen und ihrerseits Bündelangebote schnüren. Viele Golfclubs in Österreich nutzen bereits den integrierten und webbasierten Marktplatz, der im Übrigen ganz home-office-freundlich von zuhause aus bequem und sicher in Echtzeit und ohne weitere teure Technik gepflegt werden kann. Und der die Anforderungen an etwaige Vorgaben bei der

Startzeitenvergabe (Aufgaben wie Flightabstände und -größen, altersbedingte Nutzungskorridore, Wohnortabfragen) im Rahmen einer Lockerung systemseitig problemfrei umsetzen kann. Golferinnen und Golfer können jederzeit online buchen und bezahlen.

Denn eines ist sicher: JETZT werden die Weichen gestellt, für ein erfolgreiches Arbeiten nach Lockerung der Verordnungen. Aktuell werden Online-Buchungen durch Verordnungen forciert. Wer jetzt die besten Ideen für die Zeit nach der Krise entwickelt, wird in der Lage sein, die Verluste vielleicht nicht gerade mehr auszugleichen, aber doch zu kompensieren. Unsere österreichischen Golfclubs arbeiten zusammen mit der Hotellerie daran, mit Kreativität und Technikaffinität schon neue, platzübergreifende Lösungen für 2021 zu entwickeln.

Dr. Alfred Fuhrmann

Die 12.18. Unternehmensgruppe trauert um ihren Mitgründer

† Kai Richter

Der geschäftsführende Gesellschafter der Düsseldorfer Unternehmensgruppe verstarb am 07. April 2020 nach kurzer und schwerer Erkrankung. Er hinterlässt seine Ehefrau und zwei erwachsene Töchter.

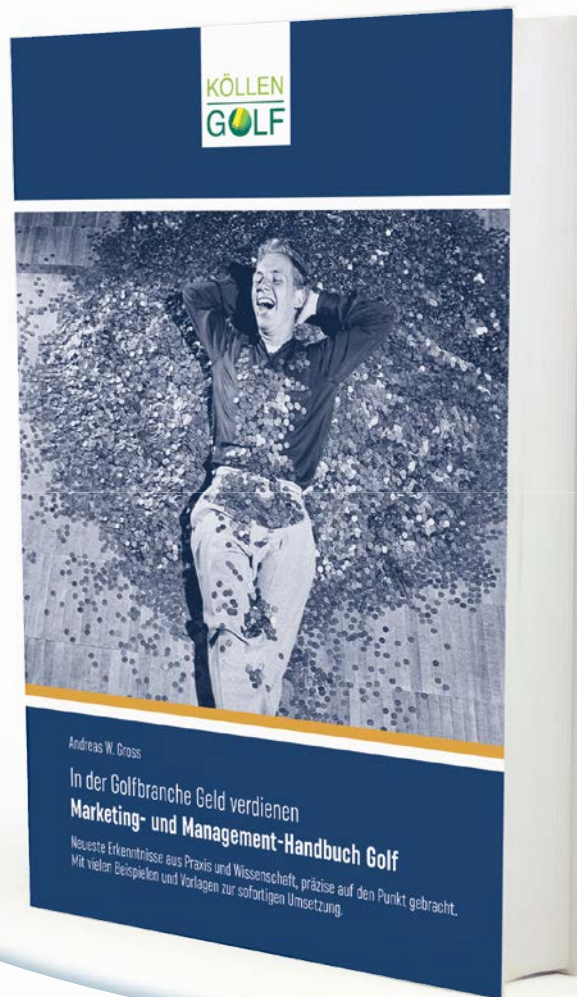
„Unser tiefes Mitgefühl und aufrichtiges Beileid gilt seiner Familie“, erklärt Jörg Lindner, geschäftsführender Gesellschafter der 12.18. Unternehmensgruppe. „Kai Richter war ein ganz besonderer Mensch und ein Freund, wie man sich ihn nur wünschen konnte. Er ist ein Unternehmer im besten Sinne des Wortes gewesen und wird in vielerlei Hinsicht ein Vorbild für uns alle bleiben. Ich bin fest entschlossen, sein Lebenswerk im

Sinne seiner Familie und nach seinem Verständnis fortzuführen“, so Lindner weiter.

Kai Richter wurde 1967 in Dortmund geboren. Mit seinem Tod endet eine mehr als 20-jährige Karriere in der Immobilien- und Tourismusbranche. Neben seinem 2004 gegründeten Unternehmen Mediinvest führte Richter seit 2013 gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Jörg Lindner die 12.18. Investment Management GmbH, die touristisch geprägte Immobilien akquiriert, die Potenzial haben und die nach einer wirtschaftlichen und technischen Sanierung neu am Markt positioniert werden können. Erste bedeutende Investition war die Übernahme des Hotel- & Sportresort Fleesensee mit drei Hotels, fünf Golfplätzen und zahlreichen Sport- und Freizeitangeboten. Seit der Gründung ist 12.18. stark expandiert und hat in Deutschland, Spanien, Italien, Großbritannien und den USA investiert. Heute beschäftigt die 12.18. Unternehmensgruppe rund 2.000 Mitarbeiter weltweit.

Gut gemanagt

SCHLAGFERTIG HANDELN IM GOLFBUSINESS.



€ 240,-

ANDREAS W. GROSS
IN DER GOLFBANCHE
GELD VERDIENEN
880 SEITEN

MARKETING UND MANAGEMENT- HANDBUCH GOLF

- Lernen Sie die Besonderheiten der Golfbranche kennen, Fallstricke vermeiden und Chancen zu Ihrem Vorteil nutzen.
- Für: Golf-Anlagen, Golf-Clubs, Golf-Manager, Golf-Professionals, Golf-Schulen, Golf-Kliniken, Golf-Physiotherapeuten, Golf-Reiseanbieter, Golf-Spezialisten, Golf-Pro-Shop und -Gastronomie-Betreiber sowie für Marketingagenturen in der Golfbranche uvm.
- Claus M. Kobold (Präsident Deutscher Golf Verband): „Das Handbuch überzeugt mit professionell aufbereiteten wissenschaftlichen und empirischen Erkenntnissen und bietet für alle Teilnehmer der Golfbranche viele wertvolle Mehrwerte.“





Auch wenn derzeit noch nicht absehbar ist, wann der internationale Golfismus wieder anläuft, sicher scheinen die Prognosen der Fachleute, dass zunächst innerdeutsche Reiseziele wieder möglich sein werden. Drei Beispiele von Anfang Mai 2020 (Fotos: M. Althoff):

- Der Nordsee-GC St. Peter Ording (großes Bild): ein 9-Löcher-Links Course – man könnte meinen, in Schottland oder Irland zu sein!
- Der GC Büsum Dithmarschen (kleines Bild l.): ebenfalls ein toller Platz – das Highlight: es gibt dort noch eine Herde Wildpferde, die in Deutschland mittlerweile sehr selten sind.
- Gut Apeldör (kleines Bild r.): schlicht ein Top-Resort. Die Anlage verfügt über ein eigenes Hotel sowie einen 18-Löcher-Meisterschaftsplatz (BIG APPLE) sowie einen 9-Löcher-Platz (BIG 9).



VOM ONLINE-MAGAZIN ZUR ONLINE-PLATTFORM

Golf Post erfindet sich neu

Bereits seit knapp acht Jahren berichtet die Golf Post AG täglich über den Golfsport und ist im Laufe der Jahre beachtlich gewachsen. Mit mehr als 200.000 monatlichen Usern gehört das Unternehmen heute zu den größten europäischen Golf-Plattformen. Innerhalb des Online-Magazins bietet das eigene Redaktionsteam den Usern neben aktuellen Themen rund um den Golfsport auch Inspiration für Golfreisen, Ratgeber für Equipment sowie Trainingstipps und viele weitere Inhalte. Auf Grundlage dieser Redaktionsarbeit war es Gründer Matthias Gräf ein Anliegen, die gesamte Plattform weiterzuentwickeln, um den Usern ein noch umfangreicheres digitales Golf-Erlebnis anzubieten.

Ausschlaggebend hierzu waren viele Rückmeldungen der User, die sich noch viel stärker regionale Inhalte gewünscht haben, z.B. Hinweise zu interessanten Veranstaltungen, Informationen über Golfclubs oder Empfehlungen von anderen Golfern. Außerdem gab es den Wunsch, die angezeigte Themenauswahl auf der Golf Post-Plattform stärker auf die individuellen Präferenzen der User anzupassen.

Um das Online-Magazin in eine Online-Plattform umzuwandeln, hat Golf Post ein eigenes Technik-Team aufgebaut und über die letzten 18 Monate einen intensiven Entwicklungsprozess durchlaufen. Von Anfang an wurden die User

intensiv mit eingebunden, bei der Generierung neuer Ideen, über das Testen der ersten Anläufe bis hin zum Feinschliff. Daraus ist dann eine komplette Neuentwicklung der Webseite und der App entstanden.

Individuelle Anpassungen für Clubs, Pros und User

Mit dem Relaunch der Web & App-Plattform bietet Golf Post den Usern jetzt den „Place-to-be“ für alle News & Inhalte rund um den Golfsport. Jeder User erhält basierend auf seinen Interessen und seinem Standort eine andere Auswahl an Inhalten angezeigt.

Für die regionalen Inhalte hat Golf Post bereits jetzt hunderte Mitgestalter gefunden, darunter User, Golfclubs und Pros, die interessante Inhalte aus allen Regionen bereitstellen. Zudem liest die neue Plattform sämtliche rele-

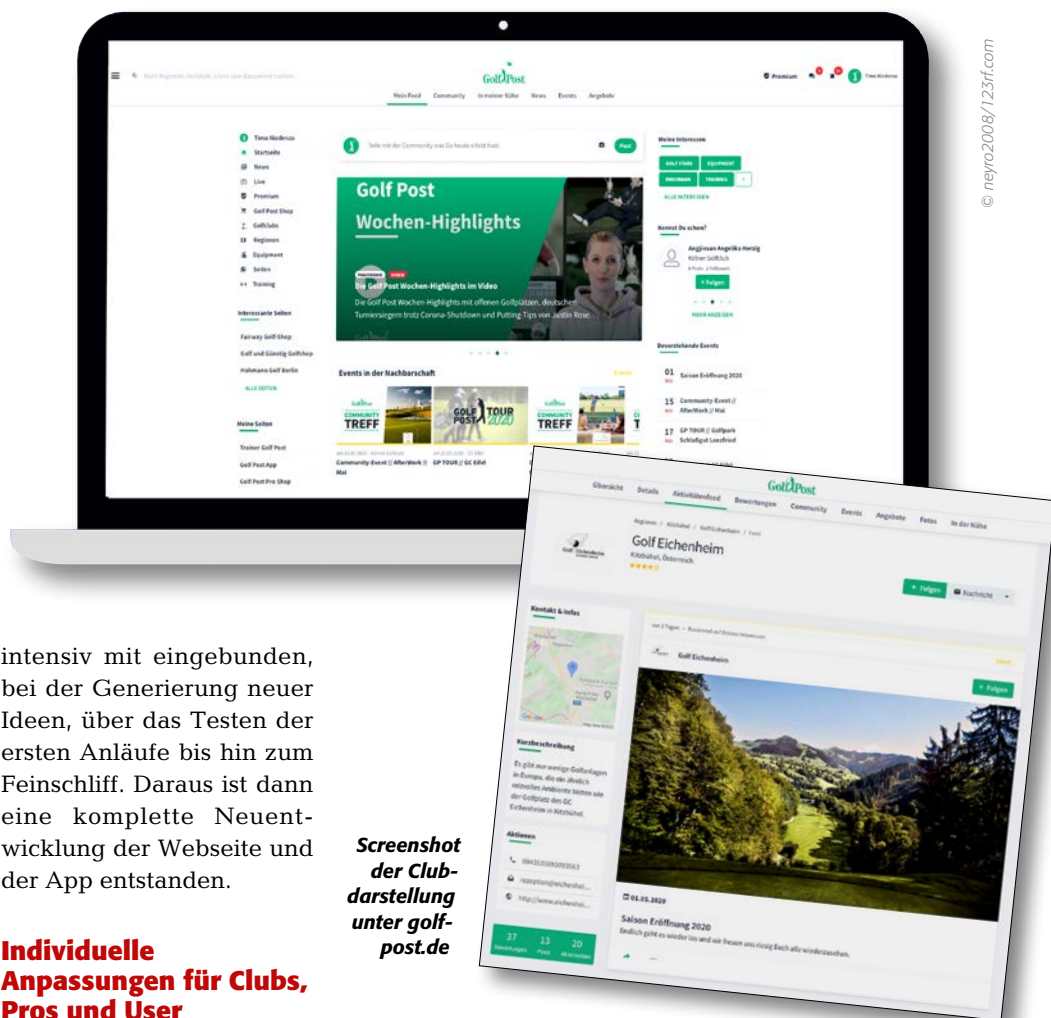
Screenshot der Clubdarstellung unter golf-post.de

vante Inhalte aus den verschiedenen Social Media Kanälen, insbesondere von Golfclubs, mit ein und gibt so auf einer Plattform einen verlässlichen Überblick darüber, was in der jeweiligen Golfregion gerade passiert.

Ob User, Golfclub oder Pro, jeder kann auf der neuen Golf Post-Plattform eine eigene Seite erstellen und darüber die eigenen Inhalte prominent mit den Golfern in der Region teilen. Das Ganze ist und bleibt völlig kostenfrei. In Zukunft wird es lediglich für eine prominentere Darstellung und für

zusätzliche Reichweite für lokale Anbieter Möglichkeiten geben, die mit einer Gebühr versehen sind.

Insbesondere ist es Golf Post ein Anliegen, Golfclubs die Möglichkeit zu geben, sich bei den Golfern in ihrer Umgebung zu präsentieren und den direkten Kontakt zur Zielgruppe zu finden und aufrecht zu erhalten. Jeder Golfclub erhält dazu kostenfrei eine eigene Seite auf der neuen Plattform. Dabei ist das wesentliche Highlight, dass sie Golfer durch lokales Marketing direkt aus der



Region ansprechen und über aktuelle Aktionen oder Events informieren können. So sind auch kurzfristig zusätzliche Greenfee-Einnahmen und langfristig eine größere Reichweite bei bestehenden und potentiellen Kunden möglich.

Highlight Golf Post Premium

Zusätzlich zum Launch der neuen Plattform können User vom neuen Premium-Angebot der Golf Post profitieren. Inspiriert durch andere Abo-Modelle wurde in den vergangenen Monaten das Zusatzangebot „Golf Post Premium“ entwickelt. Premium-Abonnenten erhalten hier unter anderem hochwertige Video- und Artikel-Serien, z.B. exklusiv

produzierte Trainingsvideos mit den renommiertesten Teaching-Pros aus Deutschland. Zusätzlich erhalten Premium-User Vorteile bei vielen Partner in der Golfzene, u.a. schon bei über 40 deutschen Partner-Golfclubs.

Sicherlich ist der Besuch der neuen Plattform auf www.golfpost.de ein Muss für jeden Golfer, denn Golf Post ist eine offene Online-Plattform, bei der jeder mitmachen kann und jede Art von Inhalt gleich gewichtet wird. Es ist eine Plattform speziell für Golfer, für die alle relevanten Inhalte personalisiert, als auch regional zugeschnitten sind. Die Golf Post AG hat sich zum Ziel gesetzt, die Golfwelt miteinander zu vernetzen und Golfern auch

digital das beste Golf-Erlebnis zu bieten.

Neue Kooperation mit KöllenGolf

Ganz neu und interessant auch die jetzt vereinbarte Kooperation mit KöllenGolf. Mittlerweile eine feste Größe bei den Golfreiseführern: der im elften Jahr erschienene Golfführer für Deutschland. Dieser kann nicht nur mit 780 Greenfee-Gutscheinen aufwarten, sondern bietet auch eine Vielzahl an attraktiven Hotel- und Reiseangeboten, die der momentanen Corona-Pandemie geschuldet, zwar derzeit nur eingeschränkt genutzt werden können, glaubt man aber den Prognosen der Touristik-Fachleute, werden im

Zuge weiterer Lockerungen zunächst vermehrt kleinere und regionale Reiseziele wieder angesteuert werden. Köllen-Projektleiter Max Freyn: „Wir freuen uns und sind sehr froh, unsere zu-meist langjährigen Golfführer-Partner, vor allem in der Hotellerie, einem noch größeren Kreis an Lesern online präsentieren zu können. Die Golf Post-Kollegen haben hier einen wirklich tollen Job gemacht und wir sind sicher, dass wir nach der derzeitigen Krise viele interessante Reisetipps für dann wieder mögliche Tripps anbieten können.“ Übrigens, die Community-Bewertungen und Tipps der Golf Post-User sind auch im neuen Köllen-Golfführer zu finden – erhältlich ist der Golfführer über koellen-golf.de.



€ 29,90



Immer führend.
GÜNSTIG GOLFEN. DEUTSCHLANDWEIT.

GOLFFÜHRER
FÜR DEUTSCHLAND 2020/21



Günstiger Golfen auf 269 Top-Golfplätzen · 780 Greenfee-Gutscheine zum Heraustrennen
2for1 und Einzelspieler-Vorteile · Mit großer Golf-Deutschlandkarte im Posterformat
die wichtigsten Clubdaten aller Golfclubs in Deutschland · Informationen zu Golfsport und Reisen

VERSANDKOSTENFREI*

Jetzt bestellen auf: www.koellen-golf.de

* innerhalb Deutschlands

NEUER CLUBVERWALTUNGS-SOFTWARE-ANBIETER AM MARKT

Nexxchange startet in Deutschland

Nach mit dem Deutschen Golf Verband (DGV) erfolgreich abgeschlossenen Zertifizierungsverfahren ist die Nexxchange GolfSuite nun als weiterer Golf Clubverwaltungs-Software-Anbieter auch in Deutschland zugelassen.

Die Wurzeln von Nexxchange liegen seit mehr als 25 Jahren in der prozessorientierten Softwareentwicklung für Finanzmärkte. Dieses Know-how bildet die Basis für einen ganzheitlichen, an der Wirtschaftlichkeit und dem Vertrieb

orientierten Ansatz für Golfclubs. Die Lösung ist seit 2014 auf dem Markt und inzwischen in über 70 Clubs in Österreich und Italien im Einsatz.

Die Software umfasst alle für Golfanlagen notwendigen Bestandteile wie Mitgliederverwaltung, Rechnungswesen, Startzeiten, Kasse uvm. Darüber hinaus macht sie den wirtschaftlichen Status der Anlage transparent. Die Kasse entspricht bereits jetzt den gesetzlichen Richtlinien und das World Handicap System steht in der GolfSuite ebenfalls schon in den Start-

löchern. Eine Hotel-Anwendung ist ebenfalls verfügbar.

Der integrierte „Marketplace“ verwaltet die Startzeitenbuchungen, nicht nur auf der eigenen Anlage, sondern bei allen Anlagen, die die Software nutzen. Das Buchungsportal zählt inzwischen bereits über 50.000 Teilnehmer. Und das nicht nur regional, sondern europaweit. Auch Marketing- und Spielrechte für Verbünde, für Online-Broker sowie Kooperationen mit Hotel- und Reiseveranstaltern lassen sich damit digital abbilden.

Nexxchange versteht sich als Anbieter von „Software as a Service“ und geht ohne Lizenzen, nur mit reiner Nutzungsgebühr an den Start.

Ansprechpartnerin in Deutschland ist Eva Zitzler (Tel.: 0170-2737071, E-Mail: eva.zitzler@nexxchange.com), die über langjährige operative und beratende Erfahrung in der Golfbranche verfügt. In der Zentrale betreut Geschäftsführer Dr. Alfred Fuhrmann den Markteintritt.

www.nexxchange.com

BEST PRACTICE CORONA-GOLF

Arcadia bietet Gesichtsschutz-Masken an

Ein gutes Beispiel, wie eine Krise als Chance gesehen, andererseits aber auch solidarische Hilfe für die Golfzene angeboten werden kann, erreichte uns über eine Pressemitteilung der Arcadia GmbH. Der pragmatische und innovative Geschäftsführer Berthold Binder darin: „Die Corona-Pandemie hat uns alle vor große Probleme und Herausforderungen gestellt. Auch hier wollen wir unseren Geschäftspartnern, Kunden und Interessenten Hilfestellung leisten. Durch unsere Geschäftsbeziehungen zu unseren Partnern in Südkorea und China konnten wir Kontakte zu Herstellern von Gesichtsschutz-Masken aufnehmen. Mit diesen Herstellern haben wir Lieferverträge von Gesichtsschutz-Masken der verschiedenen Qualitäts-Standards vereinbart.

Trotz der großen Nachfrage für diese Schutzmasken haben wir Lieferverträge in größeren Mengen disponiert. Mit diesen Produkten möchten wir unseren Geschäftspartnern gerne in diesen schwierigen Zeiten helfen!“

Gesichtsschutz-Masken, wie sie derzeit beim Betreten von Geschäften oder dem öffentlichen Nahverkehr Vorschrift sind, werden sicher noch für viele Wochen Voraussetzung für Öffnung, Fortführung oder den Betrieb von Geschäften sein. Berthold Binder im persönlichen Gespräch weiter: „In den letzten Wochen haben wir unter anderem auch größere Einrichtungen und in großen Stückzahlen mit Gesichtsschutz-Masken der Modelle MNS, FFP2/KN95 sowie FFP2/KN94 beliefert. Gerade die neuen

und medizinisch getesteten Gesichtsschutz-Masken FFP2/KN94 aus waschbarer Baumwolle eignen sich für den alltäglichen Gebrauch, da sich durch die Waschbarkeit die Kosten der einzelnen Masken im Verhältnis zur Nutzungsdauer erheblich reduzieren. Darüber hinaus sind sie sehr angenehm zu tragen und auf Wunsch auch individuell mit Logo zu bestücken. Diese neuen FFP2-Masken aus Baumwolle können wir ab Lager, auch in höherer Stückzahl von 20-30 tausend Stück, kostengünstig innerhalb einer Woche liefern!“



Kurzfristig und ganz neu über Arcadia zu beziehen: Die Gesichtsschutz-Masken FFP2/KN94, medizinisch getestet, waschbar und sogar mit Logo zu individualisieren.

Anfragen, weitere Informationen gerne unter Tel.: 07476-946637-12 oder E-Mail: info@arcadia-golf.de. Informationen zum „Usual-Business“ von Arcadia Golf, zu Golfsimulatoren/Indoorgolf, Produkten für die Drivingrange oder Putting-Greens finden Sie online unter www.arcadia-golf.de.

SCHNITTLEISTUNG TRIFFT ERGONOMIE

Husqvarna präsentiert neue Profi-Akku-Sägen

Mit der neuen akkubetriebenen Tophandle-Säge T540i XP schlägt Husqvarna das nächste Kapitel bei Profi-Kettensägen auf. Zusammen mit der später im Jahr gelaunchten Rear-Handle-Version 540i XP wurde die neue Säge in enger Zusammenarbeit mit Forst- und Baumpflege-Profis entwickelt. Das spüren Anwender deutlich: Ab Frühjahr 2020 warten die Sägen nicht nur mit Spritzigkeit auf, sondern insbesondere mit zahlreichen durchdachten Features.

Um den Ansprüchen professioneller Anwender voll gerecht zu werden, erhielten die neuen Husqvarna Akku-Sägen ein von Grund auf neues Design. Ihr komplettes Potenzial entwickeln sie mit dem neuen Husqvarna Akku BLi200X (für die T540i XP) bzw. dem BLi300 (für die Rear-Handle-Version). Mithilfe dieser Akkus liegen

die Profi-Kettensägen in einer mit 40ccm-Benzin-Maschinen vergleichbaren Leistungsklasse. Dies erschließt ihnen Einsatzfelder, die bisher ausschließlich Benzinmaschinen vorbehalten waren. Mit einer 30 Prozent höheren Leistung im Vergleich zu bisherigen Husqvarna Akku-Sägen sind sie sogar für kleinere Fällungen geeignet.

Andreas Rangert, Vice President Tree Professional, erklärt: „Dies ist der bedeutendste Launch, den wir seit Jahren im Akku-Bereich präsentieren. Bei der Entwicklung der T540i XP und 540i XP standen eine hervorragende Schnittleistung und höchste Ergonomie im Vordergrund. Zahlreiche Features erlauben es dem Anwender, die hohe Leistung der Maschinen hervorragend zu kontrollieren und optimal handzuhaben. Das nutzerfreundliche Dis-



Die neuen leistungsstarken Akku-Kettensägen T540i XP und 540i XP wurden in enger Zusammenarbeit mit Profis entwickelt.

play und die überzeugende Reaktionsfreudigkeit tragen ihren Teil dazu bei. [...] Ob im Baumwipfel oder am Boden – mit unseren neuen Sägen versprechen wir ma-

ximale Anwenderfreundlichkeit, einfaches Starten und eine beeindruckende Schnittkapazität.“

www.husqvarna.de

Die Offiziellen Golfregeln

WÄHLEN SIE IHRE VERSION:

Offizielle Golfregeln

Vollversion der Golfregeln
DIN A5, 262 Seiten, 15,95 Euro

Offizielle Golfregeln – Spieleredition

Verkürzte Fassung für Spieler
DIN A6, 192 Seiten, 8,95 Euro



GÜLTIG
AB 2019



DIE GRUNDLEGENDESTEN
ÄNDERUNGEN SEIT
60 JAHREN!



Jetzt bestellen auf: www.koellen-golf.de

VERSANDKOSTENFREI

KRIENMANAGEMENT FÜR REIBUNGSLOSE LIEFERKETTEN

Schwab Rollrasen trotz Corona voll lieferfähig

Auf den Feldern der Schwab Rollrasen GmbH herrscht rege Betriebsamkeit. Das Unternehmen hatte aufgrund der warmen Apriltage bereits jetzt Hochsaison.

Seit rund 50 Jahren wird hier auf mittlerweile 270 Hektar Fläche Rasen in höchster Qualität angebaut. 60 verschiedene Sorten umfasst das Sortiment. Am beliebtesten ist das konventionelle Spiel-

und Gebrauchsgrün. Aber auch ausgefallene Varianten wie Hitze- und Trockenrasen, Sport- und Stadionrasen oder Halbschattenrasen, finden sich in der Auswahl.

Dass Schwab auch in der Logistik nichts dem Zufall überlässt und bereits lange vor der Corona-Krise auf eine ausgeklügelte Lieferkette und einen Onlineshop setzte, zahlt sich nun besonders aus. Als

verlässlicher Partner ist der Rollrasen-Spezialist voll lieferfähig und bedient weiterhin den Großhandel ab Feld oder liefert Rollrasen an Gärtner und Endkunden aus. Bestellt werden kann telefonisch, per Mail oder über den Webshop auf www.schwab-rollrasen.de, in dem neben Rollrasen auch Zubehör und Dünger angeboten werden. Die Kunden profitieren dabei in doppelter Hinsicht: Dank

der perfekt aufeinander abgestimmten Lieferkette ist der Rasen nach wie vor binnen 48 Stunden geerntet, ausgeliefert und bereit zum Verlegen. Lediglich eine Selbstabholung direkt vor Ort ist aktuell nicht möglich.

Weitere Informationen unter Tel.: 08252-90760, E-Mail: info@schwab-rollrasen.de oder www.schwab-rollrasen.de.



Eine traurige Nachricht war kurz vor Drucklegung des *golfmanager* zu erfahren:

† Nikolaus Peltzer

verstarb am 27. April 2020 nach schwerer Krankheit.

Der 52-jährige Nikolaus Peltzer war 16 Jahre Geschäftsführer der Deutschen Golf Sport GmbH (DGS), der Wirtschaftstochter des Deutschen Golf Verbandes (DGV), ehe er General Manager bei Acushnet (Titleist, Footjoy) für Zentraleuropa wurde.

DGV-Präsident Claus M. Kobold würdigte den früheren Nationalspieler mit den Worten: „Nikolaus Peltzer hat den Golfsport in allen Facetten gekannt, gelebt, geliebt und gefördert. Wir sind unfassbar traurig, dass ein so positiv denkender Ehemann und Vater zweier Kinder viel zu früh gehen musste. Wir alle fühlen mit seiner Familie, die ihm immer sehr wichtig war“.

Das tief empfundene Mitgefühl der Köllen Druck + Verlag GmbH sowie der *golfmanager*-Redaktion gilt seiner Familie.

Nikolaus Peltzer wird dem deutschen Golfsport fehlen.

BEST PRACTICE CORONA-GOLF

Temporary Play / COVID-19 Produkte von Golfkontor

Ein weiteres Beispiel für proaktives Umgehen mit Krisen stellt die Firma Golfkontor dar, denn was helfen Vorgaben – wie eine Weile im Umgang mit Gesichtsschutzmasken erlebt –, wenn sie nicht ohne weiteres verfügbar sind: Golfkontor hat diesbzgl. schnell reagiert und eine Reihe von Produkten ins Sortiment aufgenommen, die für eine möglichst reibungslose Wiederaufnahme des Spielbetriebs sinnvoll sind.

Der Lieferant für sämtliches Equipment, das auf einer professionellen Golfanlage benötigt wird, hatte dabei die verschiedenen Bereiche einer Golfanlage im Blick: Ob für den Golfcourse, die Driving-Range, für Green-keeping-Bedarf, Indoor-Anlagen oder Turniere, das Team um die Hamburger Gagelmann-Brüder fand schnell innovative und kreative Lösungen.

Im kurzfristig erstellten Flyer „Temporary Play / COVID-19 Produkte“, der auch dieser Ausgabe des *golfmanager* beiliegt, heißt



es sinngemäß: „Die Rückkehr in den (Golf-)Alltag nach COVID-19 wird nur schrittweise umgesetzt werden. Zu diesem Zweck haben wir die neue ‚NO TOUCH‘-Golfplatzzubehör-Serie entwickelt, die sinnvollen Änderungen im Platzzubehör Rechnung trägt – wie beispielsweise der Modifizierung der Cups, sodass niemand den Flaggenstock berühren muss. Auch im Sekretariat und an allen Orten, wo sich Golfer begegnen, werden Schutz-, Informations- und Hygienemaßnahmen vorgenommen werden müssen.“

Nachfolgend eine Auswahl der der Krisensituation an-

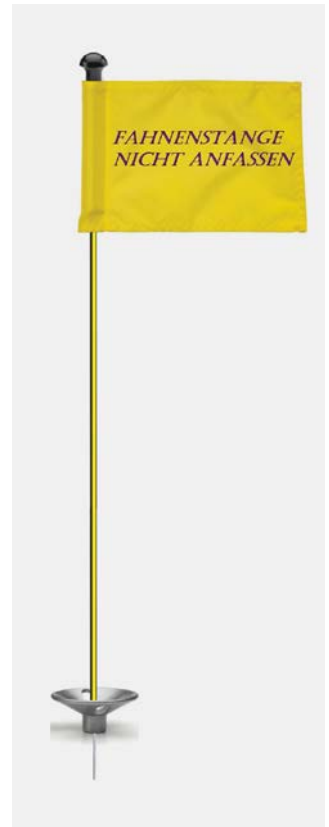
Der Cupeinsatz „Temporary Play“ besteht aus roten Schaumstoffeinsätzen zur kontaktfreien Aufnahme des Balles aus dem Cup



gepassten Produkte, die auch in der Kommunikation mit den Behörden aktives Krisenmanagement von Golfanlagen dokumentieren.

- Lochfahnnensatz „Temporary Play“
- Positionsfahnnensatz „Temporary Play“
- Cupeinsatz „Temporary Play“ (10er Set)
- Ball-Lifter „Elephant“
- Puttingfahnnensatz „Temporary Play“
- Übungsgrün-Zielmarker „Cupless“
- Hygieneschutz-Tresenaufstelle
- Touchless Hand-Desinfektionspender mit Infrarotsensor inkl. Zubehör
- Diverse Indoor- und Outdoor-Hinweisschilder sowie -Aufkleber
- Desinfektions-Sprüngeräte
- (Medizinische) Atemschutzmasken inkl. Aufdruckmöglichkeiten

Alle „Temporary Play / COVID-19 Produkte“ sowie das reguläre Sortiment finden Sie auf www.golfkontor.de.



Der Puttingfahnnensatz „Temporary Play“ beinhaltet ein komplettes Puttingfahnnenset mit gelben Stangen und bedruckten Fahnen, inkl. Spikes zur Benutzung ohne Cups.



Der Touchless Hand-Desinfektionspender „#defence“ ermöglicht dank Infrarotsensor eine kontaktlose Desinfektion der Hände.



ICL-SONNENSCHUTZ RYDER®

Für mehr Grün im Rasen

Corona-Pandemie hin oder her, die Saison 2020 im Greenkeeping ist in vollem Gange. Doch viele Golfanlagen und Sportplätze sehen gerade zu Beginn der Saison etwas „farblos“ aus. Die Sonneneinstrahlung ist in den ersten Monaten des Jahres noch nicht optimal und die Photosyntheseleistung der Gräser gering.

Um den immer höher werdenden Ansprüchen an das Golfgrün gerecht zu werden, ist der Einsatz von hochkonzentrierten, grünen Pigmenten eine einfache Maßnahme. Ryder ist ein neues, hochkonzentriertes grünes Pigment, das intensiv genutzte Golf- und Sportrasen vor starker UV-Strahlung und hoher Lichtintensitäten schützt, eine bessere Rasenqualität durch Erhaltung der natürlich grünen Farbe erzielt und somit das Erscheinungsbild des Rasens verbessert.

Das Ryder-Pigment reflektiert schädliche UV- und Infrarot-Strahlung, die zur Temperaturerhöhung führt und die für die Pflanze photosynthetisch nutzbare Strahlung absorbiert. Die photosynthetische Aktivität der behandelten Pflanzen wird dadurch gesteigert und das Wachstum erhöht.

Applikation

Die Applikation sollte gleichmäßig erfolgen mit einer guten Belagsqualität. Hierzu eignen sich kompakte Injektordüsen als Flachstrahl oder Doppelflachstrahldüsen der Größe 025-04 mit einem Spritzwinkel von 110-120° bei einer Überfahrrhöhe von 50 cm. Spätestens eine Stunde nach der Applikation ist der Belag angetrocknet und kann danach nicht mehr durch Niederschläge oder Beregnung abgewa-

schen werden. Abdrift auf Nichtzielflächen sollte vermieden werden. Nach der Applikation ist es erforderlich, die Spritze gründlich zu reinigen.

Kulturverträglichkeit und Mischbarkeit

Ryder ist in allen Rasenarten sicher einsetzbar, es ist problemlos mischbar mit Medallion® TL, Heritage®, Primo® Maxx II und Vitalnova Stressbuster. Die Mischung mit kupferhaltigen Produkten sollte hingegen vermieden werden. Vor der Zugabe in den Tank ist Ryder kräftig zu schütteln. Bei Fragen zur Mischbarkeit mit ICL-Düngern wenden Sie sich bitte an die ICL Deutschland Vertriebs GmbH.

Carsten Audick
ICL Segment
Sales Manager T&A
E-Mail: carsten.audick@icl-group.com



Kontakt:
ICL Deutschland
Vertriebs GmbH
Veldhauser Straße 197
48527 Nordhorn
Tel.: 05921/71359-0
E-Mail: info.deutschland@icl-group.com
www.icl-sf.de,
www.icl-group.com

Impressum

Verlag, Redaktion, Vertrieb und Anzeigenverwaltung:
Köllen Druck+Verlag GmbH
Postfach 41 03 54
53025 Bonn

Ernst-Robert-Curtius-Straße 14
53117 Bonn
Telefon 02 28/98 98-280
Fax 02 28/98 98-299
E-Mail: verlag@koellen.de

Druck:
Köllen Druck+Verlag GmbH
Ernst-Robert-Curtius-Straße 14
53117 Bonn-Buschdorf
Telefon 02 28/98 98 20

Herausgeber:
Bastian Bleck

Redaktion:
Stefan Vogel (V.i.S.d.P.)
E-Mail: redaktion@koellen.de

Fachredaktion:
Michael Althoff (Senior Editor)
Dr. Michael Lenzen
Beate Licht (Senior Editor)
Peter Rücker
Horst Schubert
Adriaan A. Straten
Franz Josef Ungerechts
Robert M. Frank (GMVD)
Matthias Lettenbichler (PGA)
Ina Mosler (BVGA)

Anzeigen:
Monika Tischler-Möbius
Gültig ist die Anzeigenpreisliste vom 01.01.2020

Erscheinungsweise: 6x jährlich

Abonnement:
Jahresabonnement: 60,- EUR zzgl.
Mwst. Abonnements verlängern sich automatisch um ein Jahr, wenn nicht sechs Wochen zum Jahresende schriftlich gekündigt wurde.

Titelbilder:
© trattiertratti/123rf.com

Layout und Satz:
Jacqueline Kuklinski

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung sowie das Recht zur Änderung oder Kürzung von Beiträgen, vorbehalten. Artikel, die mit dem Namen oder den Initialen des Verfassers gekennzeichnet sind, geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in den Beiträgen die männliche Sprachform verwendet; sämtliche Personenbezeichnungen gelten aber für alle Geschlechter.

Offizielles Verbandsorgan von



Golf Management Verband
Deutschland e.V.



Bundesverband Golfanlagen e.V.



EINE ALLIANZ FÜR QUALITÄT

Die 36 Mitglieder der Qualitäts- und Wertegemeinschaft

THE LEADING GOLF CLUBS OF GERMANY

verbindet ein Ziel – die stete Verbesserung des bereits Erreichten.

Gemeinsam stehen wir für Golfkultur auf höchstem Niveau!



GOLF-CLUB
HAMBURG WENDLOHE E.V.



HAMBURGER LAND- UND
GOLF-CLUB HITTFELD E.V.



GOLF- UND LAND-CLUB
BERLIN-WANNSEE E.V.



OSNABRÜCKER
GOLF CLUB E.V.



GOLF- UND COUNTRY CLUB
SEDDINER SEE



BERLINER GOLF & COUNTRY
CLUB MOTZENER SEE E.V.



GOLFCLUB
GUT NEUENHOF E.V.



GOLF & COUNTRY CLUB AN
DER ELFRATHER MÜHLE E.V.



GOLFCLUB
SCHLOSS MYLLENDONK E.V.



GOLF
HUMMELBACHAU



GOLFCLUB
DRESDEN-ELBFLORENZ



GOLF CLUB
HANAU- WILHELMSBAD E.V.



MAINZER
GOLFCLUB



GOLF-CLUB
NEUHOF E.V.



GOLF CLUB
WÜRZBURG E.V.



GOLFCLUB MANNHEIM-
VIERNHEIM 1930 E.V.



GOLFPLATZ
SCHWANHOF



GOLFCLUB
AM REICHSWALD E.V.



GOLF CLUB AM HABSBERG
GRAHAM MARSH DESIGN COURSE



GOLF CLUB ST. LEON-ROT



GOLF-CLUB
HEILBRONN-HOHENLOHE E.V.



GOLF- UND LAND-CLUB
REGENSBURG E.V.



STUTTGARTER
GOLF-CLUB SOLITUDE E.V.



WITTELSBACHER GC
ROHRENFELD-NEUBURG E.V.



GOLFCLUB
SCHÖNBUCH E.V.



GOLFCLUB
DOMÄNE NIEDERREUTIN



GOLF CLUB
ULM E.V.



GOLFCLUB
AUGSBURG E.V.



GOLFCLUB
MÜNCHEN EICHENRIED



GOLFCLUB
OLCHING E.V.



GOLFCLUB
WÖRTHSEE E.V.



GOLFCLUB
STARNBERG E.V.



GOLFCLUB
SCHLOSS MAXRAIN E.V.



SCHLOSS LANGENSTEIN
– DER COUNTRY CLUB



GOLFCLUB
BEUERBERG E.V.



GOLF-CLUB
KONSTANZ E.V.

THE LEADING GOLF CLUBS OF GERMANY

www.leading-golf.de

HUSQVARNA AUTOMOWER® – AUCH IDEAL ZUR GOLFPLATZPFLEGE.



HUSQVARNA AUTOMOWER® – FÜR PROFESSIONELLES ARBEITEN

Husqvarna Automower® mähen auch große Flächen vollautomatisch, absolut leise und zuverlässig mit einem perfekten Ergebnis. Egal ob komplexe Rasenflächen, enge Passagen oder Steigungen bis zu 45 %, der Automower® ist jeder Herausforderung gewachsen. Überzeugen Sie sich selbst!

Mehr unter www.husqvarna.de/automower-pro

