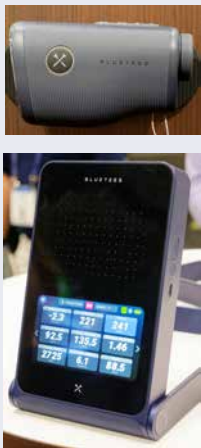


ANEW

Das ursprünglich aus Asien stammende Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, modische Golfartikel anzubieten. Zum Portfolio gehören daher Golfschuhe und Handschuhe sowie ein sehr kompakter Pencilbag, aber auch klassische Golfbags in modernen Designs sowie Damen- und Herrenmode. Mit seinen Designs betont das Unternehmen Golf als Lifestyle, eine Komponente des Portfolios ist zudem Teambekleidung.



Blue Tees Golf

Seit vielen Jahren überzeugt Bluetees mit innovativen Produkten rund um Entfernungsmessungen auf dem Golfplatz. Auf der PGA Show stellte das Unternehmen nun den Nachfolger seiner vor allem in den USA sehr beliebten Kombination aus GPS-System und Lautsprecher vor, den Player Pro. Er bietet nicht nur ein verbessertes Display, sondern auch neue Funktionen wie an Witterung und Wind angepasste Entfernungangaben oder Vorschläge zur Schlägerwahl. Ebenfalls neu vorgestellt wurde die Entfernungsmesser-Linie ‚Captain‘ mit den Modellen Air und Pro. Während der Air sechsfache Vergrößerung und Messungen bis 1.000 Yards bietet, besticht der Pro mit siebenfacher Vergrößerung und bis zu 1.200 Yards. Erstmals setzt Bluetees hier seine neue Produktdifferenzierung ein: Die Einstiegsmodelle heißen künftig stets ‚Air‘, während ‚Pro‘ verbesserte Funktionen bietet. Nochmals darüber angesiedelt ist die HighEnd-Linie ‚Max‘. Allen Innovationen gemein ist die stärkere Vernetzung untereinander. So nutzen die Entfernungsmesser den Chip des Smartphones zur Positionsbestimmung, Daten aller Geräte können über die Bluetees-App zusammengeführt werden. Hier kommt der für das 2. Quartal 2026 angekündigte Launch Monitor ‚Rainmaker‘ ins Spiel: Er benötigt weder Abonnement noch Verbindung zu einem Smartphone, sondern kann auch eigenständig genutzt werden. Im Laufe des Jahres wird Bluetees auch eine Erweiterung um eine Kamera bieten, bisher erfolgt die Messung per Radar. Durch Verknüpfung mit dem Smartphone können die Daten des Launch Monitors mit den Informationen aus GPS und Entfernungsmesser zusammengeführt werden – ein weiterer Schritt in die Richtung, dass Bluetees zum elektronischen Caddie für seine Nutzer werden möchte.

DrinkTanks

Vor Corona war das US-Unternehmen DrinkTanks ausschließlich auf Outdoor spezialisiert. Doch mit der Pandemie kam Golf als zweite Branche ins Spiel, inzwischen entfallen nach Angaben von CEO und Gründer Nicholas Hill rund 40% des Gesamtumsatzes auf die Golfbranche. Dabei setzt das Unternehmen mit seinem breiten Portfolio an hochwertigen Isoliergefäßen und Trinkbechern vor allem auf Merchandising-Produkte für Golfanlagen sowie Turnierpreise. Anlässlich der PGA-Show stellten Hill und sein Team eine Neuerung vor, die auch in Deutschland sehr begrüßt werden dürfte: den Travel Keg Pro™, eine mobile Zapfanlage. Betrieben mit handelsüblichen CO₂-Kartuschen kann ein Druck bis 60 PSI erzeugt werden – ideal für ein frisches Bier oder einen Mixgetränk unterwegs. Der Travel Keg kann im Cart mitgeführt werden – oder aber an festen Stationen auf der Runde, beispielsweise für Turniere, zum Einsatz kommen. Auch eine Nutzung im Beverage Cart ist möglich. Neben dem Standard-Behälter mit knapp zwei Litern Fassungsvermögen ist das Zapfsystem mit weiteren Kühlbehältern des Anbieters verknüpfbar, beispielsweise dem knapp vier Liter fassenden Großbehälter – damit dürften manch durstige Kehlen gekühlt werden können. Und wenn man seinen Travel Keg einmal nicht mit auf die Runde nimmt, kann er beim Outdoor-Erlebnis oder schlicht im eigenen Garten eine Energie-unabhängige Möglichkeit bieten, ein kühles Blondes zu genießen.

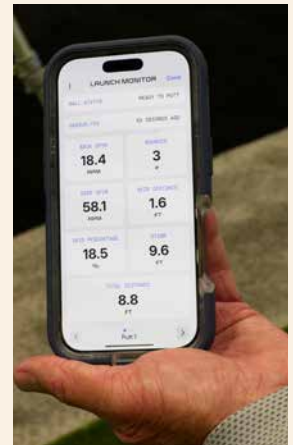


Duca del Cosma

Auch in diesem Jahr präsentierte Duca del Cosma wieder frische und innovative Schuhdesigns, sowohl für den Sommer als auch den Winter. Immer mehr rücken dabei die Spikeless-Modelle in den Vordergrund, denn immer mehr Kunden tragen ihre Ducas gerne auch abseits des Golfplatzes. Neben neuen Farben und Schuhdesigns stellte das Unternehmen in Orlando auch eine neue Sohle vor. Sie soll einerseits noch mehr Grip ohne Spikes bieten, andererseits aber auch Sand und Erde besser abweisen, so dass die kleinen Noppen der Sohlen nicht zugesetzt werden und damit die Traktionsfähigkeit erhalten bleibt.

Genius

Golflehrer kennen es: Bis zu 50 % aller Golfschläge entfallen auf das Putten. Während Launch-Monitore auch für Amateure längst in großer Vielfalt auf dem Markt sind, waren bezahlbare Lösungen für das Putten bisher Mangelware. Gleich mehrere Unternehmen präsentierten nun in Orlando Lösungen für das kurze Spiel, besonders gut gefallen hat uns der Ansatz von Genius. Anstelle aufwändiger Optik oder Radartechnik hat man einen Golfball samt Chip entwickelt. Dieser soll ausschließlich für das Putten genutzt werden, hat also mit den früher auf diversen Golfmessen vorgestellten und nicht regelkonformen Golfbällen samt GPS-Chip wenig gemein. Der Chip im Genius-Ball soll ausschließlich Daten zum Putten liefern. Dafür verbindet sich der Golfball mit der App auf dem Smartphone. Auch die Geschwindigkeit gemäß Stimpmeter kann auf dieser Weise bestimmt werden. Ausgeliefert werden verschiedene Daten, unter anderem Backspin und seitlicher Spin. Für die Auswertung ist der Abschluss eines Abos erforderlich, die Bälle werden im Dreierpack geliefert. Besonders erfreulich: Während der Abo-Dauer werden defekte Bälle kostenlos von Genius ersetzt. Aktuell, so der Anbieter, entspricht die Kompression des Balles ungefähr einem Pro V1x, man arbeite jedoch daran, auch Bälle mit weicherer Kompression wie bei einem Pro V1 anzubieten.



Inno

Vor wenigen Jahren stellte der Erfinder und Designer Young Kim auf der PGA Show das erste Einsitzer-Cart vor. Dass er damit offensichtlich einen Nerv der Zeit getroffen hat, zeigt die Tatsache, dass auf der diesjährigen Messe gleich mehrere Unternehmen seine Idee kopierten. Doch Kim ruht sich nicht auf seinem Inno F1 aus, sondern denkt das Thema ‚Mobilität auf Golfanlagen‘ konsequent weiter. Sein neuestes Produkt: der RoboCaddy. Bei diesem Modell – erneut als Einsitzer ausgelegt – kombiniert der Anbieter Cart mit Trolley. Die Golfer können während der Runde flexibel zwischen beiden Modi wechseln: Im Trolley-Modus folgt der RoboCaddy dem Golfer, im Cart-Modus fährt der Golfer mit ihm zur nächsten Ballposition. Auch das Dach des kleinen Gefährts ist abnehmbar. Damit können gerade Golfer, die keine 18 Bahnen mehr laufen können, aber auch nicht vollständig auf ein Cart wechseln wollen, nun eine hybride Fortbewegung nutzen. Der Verkauf soll ausschließlich im Direktvertrieb erfolgen, als Richtpreis nannte Kim auf der Messe 5.800 USD – damit liegt der RoboCaddy nur knapp über dem Preisniveau bekannter Highend-Trolleys.

Marie Birdie

Das in Florida ansässige Unternehmen bietet moderne Golfmode für eine ausschließlich weibliche Zielgruppe, hier allerdings vom Teen über Twens bis hin zu Erwachsenen. Neben zugleich funktionalen wie bequemen Materialien setzt das Team um CEO und Eigentümerin Rebekah Alfond vor allem auf Farben und Muster – man merkt den Designs die Puerto Ricanischen Wurzeln der Eigentümerin an. Passend dazu war am zweiten Messtags daher auch die Malerin und Philantropin Cassy Tully auf dem Stand zu Gast. Bei einem Live Painting griff sie nochmals das Motto ‚Golf und Farben‘ auf, es entstand ein wunderbares Gemälde, an dessen Entstehung sowohl die Teens des Messestands als auch zahlreiche Fachbesucher viel Freude hatten.





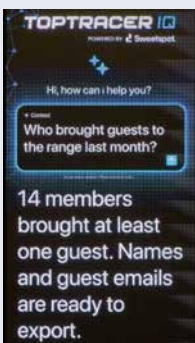
PGA of America

Natürlich darf die PGA of America auf einer PGA Show nicht fehlen – und war gleich zu verschiedenen Themen an mehreren Ständen präsent, auch mit dem PGA Magazin. Besondere Aufmerksamkeit zieht alljährlich die ‚Industry Stage‘ auf sich. In zahlreichen, meist maximal 30-45 Minuten langen Foren und Präsentationen werden verschiedene Themen aus dem Golfanlagen-Management und der Teaching-Praxis aufgegriffen. Auch dieses Jahr wurde wieder ein sehr ausgewogenes und vielfältiges Programm geboten. Dabei wurden erste Ausblicke auf ein neues Tool im Rahmen der Karriereplanung der PGA Professionals vorgestellt. Ein weiteres Panel feierte das 100. Lebensjahr der Golflehrer-Legende Bob Toski – es war äußerst interessant zu hören, wie Legenden wie der renommierte Sportpsychologe Bob Rotella und PGA-Tourpro Ken Duke die Verdienste, aber vor allem das Lehrkonzept Toskis priesen. Ein weiteres Panel erörterte die Frage, ob Golfanlagen sich rein auf On-Course-Golf konzentrieren sollten oder auch Off-Course-Golf einbinden müssten. Ergebnis: Alle drei möglichen Optionen bieten Erfolgsaussichten,

jedoch kommt es auf individuelle, am lokalen Markt ausgerichtete Konzepte an. Dennoch: Auch ohne Off-Course-Golf sah das Panel gute Möglichkeiten für Golfanlagen, weiterhin wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Umgekehrt waren sich die Teilnehmer einig, dass Off-Course-Golfanlagen für PGA-Pros einen vergleichsweise kostengünstigen Einstieg als Anlagenbetreiber ermöglichen. Einigkeit bestand auch darin, dass durch Off-Course-Golf enorme Datenmengen kreiert werden, die der Branche helfen können, die weitere Entwicklung kundengerecht voranzutreiben.

PlatformGolf

PlatformGolf präsentierte in Orlando seine drei High-End Produktlinien: die Putting-Plattform TrueBreak™, die vor allem für Ranges konzipierten Abschlagsplattform TruePRTM und die kombinierte Plattform TrueSlope™. Allen drei Linien gemein ist die Fähigkeit, die Plattformen zu neigen und so für Putten und vollen Schwung auch abseits der Golfplätze realistischere Schlagbedingungen zu bieten. Im Puttbereich kooperiert das Unternehmen mit Science & Motion (SAM), Gears und Quintic. Auch eine Kombination mit Simulatoren ist möglich, vor allem mit der TrueSlope™-Plattform. Hier kooperiert der Anbieter mit Trackman und TruGolf. Für die Zukunft plant das Unternehmen, seine Präsenz in Deutschland deutlich auszubauen, damit noch mehr Golfer möglichst realistische Schlagbedingungen abseits der Golfanlagen erleben können.



Toptracer

Toptracer, einer der führenden Anbieter für Technologie auf Driving-Ranges, präsentiert mit ‚Toptracer IQ‘ eine neue Business-Intelligence-Plattform, die Golfanlagen datengetriebenes Entscheiden ermöglicht. Die Lösung kombiniert umfassende Analysen mit integrierter KI-Funktionalität, um Anlagen-Betreibern tiefere Einblicke in ihr Geschäft zu geben. Im Kern sammelt und analysiert Toptracer IQ Daten zu Kundenverhalten, Umsatzrends und Nutzungsmustern – von der Buchung über die Spielzeiten bis hin zu Verkaufszahlen. Diese Erkenntnisse helfen Betreibern, fundierte Entscheidungen zu treffen, etwa bei der Preisgestaltung, Kapazitätsplanung oder der Vermarktung spezieller Angebote.

Ein zentraler Vorteil liegt im dynamischen Revenue Management: Golfanlagen können Preise und Angebote flexibel an Nachfrage und Auslastung anpassen und so ihre Einnahmen maximieren. Zudem ermöglicht das System personalisierte Kundenansprache, inklusive gezielter Promotionen und Mitgliedschaftsangebote, was die Bindung und Zufriedenheit der Golfer steigert.

Uneekor

Der Anbieter von Launch-Monitoren und -Simulatoren unterstrich eindrucksvoll, wie wichtig im heutigen Technologieumfeld die Kombination aus Hard- und Software ist. Das Unternehmen konnte im vergangenen Jahr seinen Umsatz um 50 % steigern und ist nun in 71 Ländern weltweit präsent. Neben den Modellen EYE XR und EYE Mini Core bietet das Unternehmen einen eigenen AI-Trainer und unterstützt mit seinem Modul ‚Game Day‘ weltweite, virtuelle Turniere inklusive Livescoring. Zudem hat man eine eigene Junior Academy ins Leben gerufen und präsentierte mit Bristol Tippets die erste von Uneekor unterstützte Junior-Golferin. Im Mittelpunkt der Präsentation in Orlando stand jedoch die neue, AI-basierte Trainingsplattform des Unternehmens. Sie analysiert nicht nur die Schwünge der Golfer (diese werden anhand eines Scoring-Systems bewertet), sondern gibt auch konkrete Tipps zur Verbesserung bis hin zur Erstellung von Trainingsplänen. Eine Besonderheit: Der Golfer kann mit Aimy per Sprachein- und -ausgabe kommunizieren und auf diese Weise beispielsweise Rückfragen stellen – zudem analysiert Aimy nicht nur den Schlag selbst, sondern auch die gesamte Schlagbewegung durch Analyse des Körpers vom Stand und Ansprechposition über die Ausholbewegung bis zum Durchschwung.

