

QUALITÄT ENTSTEHT DURCH AUSTAUSCH UND BELASTBARE DATEN

Leading-Betriebsvergleich: Kennzahlen mit Mehrwert

Die Leading Golf Clubs of Germany haben erstmals einen internen Betriebsvergleich durchgeführt. Der betriebswirtschaftliche Vergleich, maßgeblich konzeptioniert vom Leading-Präsidium und Dr. Daniel Neuß, liefert nun erste Ergebnisse – und schafft eine einheitliche, vergleichbare Datengrundlage innerhalb der Vereinigung. Auch für Clubmanager außerhalb des Netzwerks ist das Instrument methodisch interessant: Verglichen werden nicht absolute Zahlen, sondern relative Kennzahlen.

Warum die Vergleichsgruppe entscheidet

Klassische Betriebsvergleiche im Golfmarkt scheitern oft an den strukturellen Unterschieden zwischen den Anlagen: Ein 27-Löcher-Resort mit Hotelanbindung lässt sich über absolute Umsätze oder Mitgliederzahlen kaum mit einem urbanen 18-Löcher-Club vergleichen.

Der Leading-Betriebsvergleich setzt an zwei Punkten an: Die Gemeinschaft bildet eine homogene Gruppe mit ähnlichen Qualitätsansprüchen, was die Aussagekraft der Referenzwerte erhöht. Zudem werden die Kennzahlen konsequent in Relation gesetzt: Greenfee-Einnahmen werden am Gesamtumsatz gemessen, um die Ertragsstruktur unabhängig vom Budget zu bewerten. Die Kennzahl ‚Mitglieder je Loch‘ beschreibt die tatsächliche Platzauslastung präziser als reine Bestandszahlen. Zukunftsgerichtete Investitionen werden am Gesamtumsatz gemessen, der Greenkeeping-Aufwand pro Hektar analysiert.

„Mit dem Betriebsvergleich schaffen wir eine Datengrundlage, die es in dieser Vergleichbarkeit im deutschen Golfmarkt bisher nicht gab. Unsere Clubs treffen strategische Entscheidungen künftig auf Basis valider, gemeinschaftlicher Strukturdaten“, sagt Herbert

Dürkop, Präsidiumsmitglied der Leading Golf Clubs of Germany.

Demografie als erste Grundlage

Als Ausgangspunkt wurde beim Herbstworkshop eine demografische Analyse der Mitgliedsanlagen durchgeführt. Betrachtet wurde nicht nur die Altersverteilung, sondern auch, wie verschiedene Generationen und Lebensphasen in den Clubs vertreten sind. Ergänzend wurde die künftige Umsatzstruktur über 20 Jahre extrapoliert. Die Projektionen zeigen, wie sich demografische Verschiebungen wirtschaftlich auswirken können – ein Thema, das angesichts der Altersstruktur im deutschen Golfsport kaum ein Club ignorieren kann.

Geringer Aufwand für die Clubs

Da die Erhebung von Betriebsdaten in vielen Sekretariaten erheblichen Aufwand bedeutet, wurde das Verfahren bewusst schlank gehalten. Die benötigten Kennzahlen lassen sich aus den gängigen Clubsoftware-Systemen exportieren. Aufgebaut und ausgewertet wird der Betriebsvergleich von Dr. Daniel Neuß, Leiter des Servicecenters der Leading Golf Clubs of Germany; sein Team übernimmt Analyse und Aufbereitung der Daten vollständig. Jeder teilnehmende Club erhält ein eigenes, vertrauliches Dashboard mit den individuellen Kennzahlen und dem Vergleich zu den anonymisierten Referenzdaten der Gemeinschaft.

Das Dashboard ist als interaktives Management-Cockpit angelegt: Die Verantwortlichen können in die Daten hineinzoomen und einzelne Kennzahlen im Detail betrachten. In den kommenden Ausbaustufen sollen Erläuterungen und Handlungsempfehlungen direkt im Cockpit ergänzt werden – und die Interpretation der Ergebnisse für die tägliche Clubführung noch wertvoller machen.

Beispiele aus dem Betriebsvergleich, die jedem Golfclub nutzen

Das Prinzip relativer Kennzahlen lässt sich bei jeder Golfanlage anwenden – zunächst als Zeitreihe im eigenen Betrieb. Vier Beispiele:

- Greenfee-Anteil am Gesamtumsatz: zeigt, wie stark die Ertragsstruktur vom Gastspiel abhängt – und wie sich das über die Jahre verändert.
- Mitglieder je Loch: macht die Auslastung der Anlage sichtbar, unabhängig davon, ob 9, 18 oder 27 Löcher bespielt werden.
- Investitionsquote: der Anteil zukunftsgerichteter Investitionen am Umsatz zeigt, ob der Club von der Substanz lebt oder in sie investiert.
- Greenkeeping-Aufwand pro Hektar: macht Pflegekosten über Jahre und Flächenveränderungen hinweg vergleichbar.

Voraussetzung ist eine konsistente Erhebung: Kennzahlen sind nur so aussagekräftig wie die Definition dahinter. Wer den Greenfee-Anteil einmal mit und einmal ohne Turniereinnahmen berechnet, verliert die Vergleichbarkeit über die Jahre.

Ausblick

Mit der ersten Erhebung ist der Anfang gemacht: Die Ergebnisse liefern erste Anhaltspunkte und zeigen, in welche Richtung sich das Instrument entwickeln kann. Der Ansatz trifft einen Nerv der Branche: Clubführung auf Basis von Bauchgefühl reicht nicht mehr aus. Wer strategische Entscheidungen über Beiträge, Investitionen oder Personal treffen muss, braucht valide Daten – und vor allem Daten, die sich vergleichen lassen. Mit dem Betriebsvergleich und dem Ausbau des Cockpits entsteht bei den Leading Clubs genau diese Grundlage. ■

Netzwerktreffen bei der BMW International Open

Zu ihrem halbjährlichen Netzwerktreffen kamen die Leading Golf Clubs of Germany auch in diesem Sommer im Golfclub München Eichenried zusammen – traditionell während der BMW International Open, dem einzigen Turnier der DP World Tour in Deutschland. Das Format ist bewusst informell gehalten, im Mittelpunkt steht der Austausch: Die Vertreter der Mitgliedsclubs diskutieren aktuelle Themen, in der Runde ebenso wie im direkten Gespräch.

Eines der Highlights des Tages war die Führung hinter die Kulissen des Turnierbetriebs. Gastgeber Wolfgang Michel, Geschäftsführer des Golfclubs München Eichenried, zeigte die Besonderheiten der Anlage im Erdinger Moos und erläuterte, was ein Profiturnier von einer Golfanlage verlangt – von der Platzvorbereitung über die Infrastruktur bis zur Organisation an den Turniertagen. Seit 1989 ist Eichenried Austragungsort der BMW International Open – kaum ein deutscher Club verfügt über vergleichbare Turniererfahrung. An vier Spieltagen zieht das



Foto: F. Sixt

Turnier bis zu 65.000 Zuschauer auf einen Platz, der außerhalb der Turnierwoche Mitgliedern und Gästen offensteht.

Der eigentliche Wert des Treffens lag im Austausch selbst – im direkten

Vernetzen der Verantwortlichen auf unterschiedlichen Ebenen, für das im Tagesgeschäft selten Raum bleibt. Fortgesetzt wird er beim Herbstworkshop der Vereinigung im Oktober in München. ■

Golfclub Hamburg-Walddörfer kehrt zu den Leading Golf Clubs zurück

Der Golfclub Hamburg-Walddörfer e.V. ist seit dem 01. Juli 2026 wieder Mitglied der Leading Golf Clubs of Germany. Der 1960 gegründete Traditionsclub – 18 Löcher in norddeutscher Landschaft, ausgezeichnet mit dem DGV-Zertifikat ‚Golf&Natur‘ in Gold – gehörte der Gemeinschaft bereits an. Bei einem Vor-Ort-Termin im Juni überzeugten sich Präsident Bernhard May und Vorstandsmitglied Herbert Dürkop davon, dass Platz, Infrastruktur, Service und Gastronomie dem Profil der Qualitätsgemeinschaft unverändert entsprechen. Den Impuls für die Rückkehr gaben die neuen Instrumente der LGCG: „Die Neuausrichtung der Leading Golf Clubs of Germany, insbesondere die Möglichkeit des intensiven Best-Practice-Austauschs, der eigene Betriebsvergleich sowie das System LeadingAI, haben uns überzeugt, wieder Teil dieser Gemeinschaft zu sein“, bilanziert Arne Dost, Vorsitzender des Golfclub Hamburg-Walddörfer e.V. Die Leading Golf Clubs of Germany haben damit 41 Mitgliedsclubs. ■



Termin beim Golfclub Hamburg Walddörfer, v.l.n.r.: Herbert Dürkop, Florian Abt, Bernhard May