

## **Protokoll zur 24. Ordentlichen Mitgliederversammlung**

Datum: Freitag, 20.04.2018  
Ort: Frankfurt Marriott Hotel  
Hamburger Allee 2, 60486 Frankfurt/Main  
Beginn: 09:30 Uhr  
Ende: 11:15 Uhr  
Teilnehmer: 75 Personen



### **TOP 1: Begrüßung, Feststellung der Beschlussfähigkeit und der Tagesordnung**

Präsident Korbinian Kofler eröffnet die 24. Mitgliederversammlung des GMVD um 9:30 Uhr und heißt die Teilnehmer willkommen. Er begrüßt das anwesende Ehrenmitglied Matthias Nicolaus (Golfclub Hösel e.V.), Rolf Weinbrenner (GMVD-Kassenprüfer und Wirtschaftsprüfer Weinbrenner & Kollegen), Jörg Schlockermann (DGV-Vorstand Kommunikation und Golfentwicklung), die DGV-Vizepräsidenten Wilhelm Fumy, Yasin Turhal und Eicko Schulz-Hanßen, Frank Thonig (ehemaliger GMVD-Präsident), Horst Schubert (ehemaliges GMVD-Vorstandsmitglied) und Achim Lehnstaedt (Schatzmeister der PGA of Germany).

Die Einladungen zur 24. Ordentlichen Mitgliederversammlung wurden per E-Mail am 20.03.2018 verschickt. 75 Personen nehmen an der der Versammlung teil. Die Beschlussfähigkeit ist somit gegeben.

### **TOP 2: Jahresbericht des Vorstandes und Geschäftsführers**

#### **Bericht des Präsidenten Korbinian Kofler zur allgemeinen Situation des GMVD**

GMVD-Präsident Korbinian Kofler nimmt die Mitgliederversammlung zum Anlass, den Anwesenden seine Gedanken zur aktuellen Situation und Zukunft des deutschen Golfsports mit auf den Weg in das Verbandstagwochenende zu geben. Grund für seine kritischen Worte sind der Gegenwind in der Golflandschaft, der nicht erst seit diesem Jahr zu bemerken ist, und der viel diskutierte Antrag des DGV-Präsidiums zur Erhöhung der DGV-Beiträge.

Herr Kofler sagt, dass die Basis unseres Berufsfachverbandes, der 1994 in Bonn gegründet wurde, die ehrenamtliche und mit großem Engagement ausgefüllte Regionalkreisarbeit ist. Gepaart mit der engen und professionellen Zusammenarbeit mit der Geschäftsstelle ergeben sich jährlich sowohl im Frühjahr als auch im Herbst erfolgreiche Fort- und Netzwerkveranstaltungen in den sechs Regionalkreisen, die durch die neuen Workshops für Sekretariatsmitarbeiter und die Golfkunden als Ausgleich und Austauschplattform ergänzt werden. Abgerundet werden diese Veranstaltungen von dem Fortbildungsseminar, welches zukünftig als Flagship-Event in Sachen Weiterbildung als GMVD-Golfkongress im November jährlich angeboten wird.

Er hinterfragt auch kritisch, ob der GMVD für den strengen Golfmarkt gut präpariert ist, ob die aktuellen Ausbildungs- und Fortbildungswege ausreichend und noch zeitgemäß sind. Aus seiner Sicht, setzt der GMVD im Rahmen seiner Möglichkeiten als Berufsfachverband mit drei hauptamtlichen Mitarbeitern, die nicht alle in Vollzeit für den GMVD tätig sind, und auf der Ehrenamtsseite mit fünf Vorständen und 13 RK-Vorsitzenden, seine geringen Budgetmittel im Sinne seiner Mitglieder zur Stärkung des Berufsbildes zielgerichtet ein. Er stellt sich die Frage, ob der DGV als Dachverband dies auch so für sich beantworten kann und alle seine Mittel für die Golfanlagen einsetzt. Ansatz für ihn, insbesondere in der aktuellen Phase, wäre, die Ausbildung (IST/GMVD) oder (DGV/GMVD) zur Verbesserung des Fach- und Führungskräftemangels zu vereinheitlichen und zu aktualisieren. Er zitiert einen Kollegen: „Vielleicht nicht repräsentativ, aber dennoch erwähnenswert ist, dass ich mit vielen erfahrenen Kollegen in Kontakt stehe, die aufgrund der sozialen Komponenten: Gehalt, zeitliches Engagement, mangelnde Entscheidungsfreiheit bei gleichzeitigem Loyalitätszwang gegenüber den mutmaßlichen Fehlentscheidern etc. den Ausstieg aus der Golfbranche vollziehen bzw. vollzogen haben.“ Dazu erwähnt Herr Kofler, dass viele gute Leute den Golfmarkt verlassen und das nach Auswertung der Verweildauer meist schon in den ersten drei Jahren. In der letzten damit einhergehenden Umfrage zum Thema „Gehaltsspiegel im Golfanlagenmanagement“ hat der GMVD

dazu wichtige Erkenntnisse darstellen können.

Er appelliert an die Mitglieder, an dem CCM-Graduierungssystem teilzunehmen. Für ihn ist das Graduierungssystem eine gute Möglichkeit, sein eigenes Wissen, Fähigkeiten, Leistungen, aber auch Lücken auf den Prüfstand zu stellen.

Für Herrn Kofler sollte jeder deutsche Golfverband sich auf seine Kernkompetenzen zum Wohle seiner Mitglieder und auf seine satzungsgemäßen Ziele konzentrieren. Er berichtet über den eigentlich wertvollen Zusammenschluss der fünf Golf-Fachverbände „Wir bewegen Golf!“. Im Rahmen dieses Zusammenschlusses sollten die ersten Schritte zu einer Strukturreform des DGV und eine klare Verteilung der Schwerpunkte und Aufgaben erarbeitet werden. Er kritisiert, dass im Rahmen der Sitzung „Wir bewegen Golf!“ oder auf einer der letzten Verbandstage das Thema Beitragserhöhung nicht angesprochen wurde. Das Einbinden der Clubmanager wäre hier nach seiner Meinung vorteilhaft gewesen.

Er kritisiert weiterhin, dass der DGV seit der letzten Wahl ...

- keine Abgabe von Aufgabenbereichen vornimmt, trotz Ankündigung bei Amtsantritt.
- keinen Willen zur Strukturänderung erkennen lässt und sich weiter aufgebläht hat.
- keine Einsparpotentiale aufzeigt und einen negativen Haushalt präsentiert.
- kaum Mitgliedermeinungen und damit verbundene benötigte Dienstleistungen abfragt und sich hinter dem neuen Serviceportal versteckt.
- gleichzeitig mit der Abschaffung von bisherigen Dienstleistungen droht und den Umstrukturierungswillen in Aus-/Weiterbildung vermissen lässt.
- eine mangelnde Einbindung von Fach-/Expertenwissen aus unserem Kreise ausweist.

Darüber hinaus berichtet Herr Kofler über die Serviceangebote des GMVD und erwähnt das mit viel Interesse auf großen Veranstaltungen ausgearbeitete Jahres-Thema 2017 „Golfmanagement im Team - Zusammenarbeit mit Hauptamt, Ehrenamt und Partnern“ und verweist auf das Thema des Jahres 2018 „Golf & Gastronomie – Wege zu einem langfristigen und gemeinsamen Erfolg“. Nicht zu vergessen seien die zielgerichteten Umfragen und viele weitere bedarfsorientierte Themen, die der GMVD seinen Mitgliedern anbietet.

Im Zuge des bevorstehenden Verbandstages stellt er an die Mitglieder die folgenden Fragen, die sie sich in Bezug auf die Beitragserhöhung stellen sollten:

1. Wie stellt sich der Verband zukünftig schlanker auf, um uns mit den zur Verfügung stehenden Mitteln einen ausgeglichenen Haushalt zu präsentieren?
2. Ist eine effektive Organisationsstruktur im Zeitalter der Digitalisierung nicht schon verpasst?
3. Welche wirklichen Auswirkungen hat die Lobbyarbeit bei Politik und Wirtschaft in Bezug auf rechtliche Verbesserungen, Fördergelder und Einnahmen aus Partnerschaften?
4. Welche konkreten Dienstleistungen benötigen die Mitglieder, sprich Golfanlagen, heute von ihrem Dachverband? Wird dies im Zuge der Umstrukturierung abgefragt und bei wem?

Er beendet seinen Vortrag mit einem Dank an das Team um Andreas Dorsch, Dr. Johanna Damm und Michael Sälzler, seine Vorstandskollegen, die Regionalkreis-Vorsitzenden sowie an alle weiteren treuen Partner und Mitglieder des DGV.

#### **Bericht des Vizepräsidenten Markus Erdmann zur Aus- und Weiterbildung und zum CCM-Graduierungssystem**

Markus Erdmann verweist auf das Graduierungsverzeichnis und appelliert an alle graduierten Mitglieder dort ihre Daten einzusehen und auf Aktualität zu prüfen. Jährlich gibt es ca. 12 bis 14 neue Graduierungen. Er erläutert, dass Aktualisierungen notwendig sind, um Rückstufungen, die die Graduierungsordnung durchaus vorsieht, zu vermeiden. Einige Mitglieder wurden darüber informiert, dass ihre Graduierung solange ruht, bis mit ihnen das notwendige Fachgespräch geführt wurde. Fachgespräche sind für diejenigen Graduierten notwendig, die zum Zeitpunkt der Übergangsphase keine Ausbildung zum Golf-Betriebswirt nachweisen konnten.

Er dankt seinen Mitstreitern im Graduierungsausschuss, mit denen ein reger und regelmäßiger Austausch stattfindet.

Ein Thema, das der Vorstand derzeit bespricht, ist die Wiedereinführung der Weiterbildung „Senior-Golfmanager“. Interessenten an den Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten können sich gerne jederzeit an ihn wenden.

### **Bericht des Geschäftsführers Andreas Dorsch**

Andreas Dorsch freut sich über die stetig steigenden Teilnehmerzahlen bei der GMVD-Mitgliederversammlung. Per 31.12.2017 konnte der GMVD einen neuen Höchststand von 740 Mitgliedern verzeichnen, das entspricht einer Anzahl von knapp 1.000 Personen, denn Mitgliedschaften können auch mehrere Personen beinhalten.

Zum Ende des Jahres gab es überproportional viele Austritte. Herr Dorsch erläutert, dass diese hohe Zahl darauf zurückzuführen ist, dass Mitglieder, die ihren Jahresbeitrag nicht gezahlt haben, nach der Satzung aus dem Verein ausgeschlossen werden können. Der GMVD ist entsprechend mit 665 Mitgliedern per 01.01.2018 in das neue Jahr gestartet.

Der GMVD ist in sechs Regionalkreise aufgeteilt, wobei der Regionalkreis SÜDOST und WEST die größten Bereiche sind. Vom GMVD wurden insgesamt fast 1.000 Veranstaltungen durchgeführt, die sehr vielseitig in Regionalkreis-Veranstaltungen, Golfkunden, Koordinatoren-Treffen, Business-Talks etc. aufgeteilt sind. Bei den vielen Veranstaltungen ist eine stetig steigende Teilnehmerzahl festzustellen, dies sieht Herr Dorsch auch in der guten fachlichen Ausarbeitung der Veranstaltungen und Regionalkreis-Treffen begründet.

Offizieller PREMIUM-PLUS Partner ist BMW. Herr Dorsch erläutert, dass der GMVD fast 90 wirtschaftliche Partner hat, von deren Angeboten die GMVD-Mitglieder Gebrauch machen und bei ihren Kaufentscheidungen berücksichtigen sollten. Die Partnerschaften sind eingestuft in die Bereiche PREMIUM-PLUS-, PREMIUM-, KOOP- und POOL-PARTNER und sind ein wesentlicher Teil der wirtschaftlichen Stabilität des GMVD.

Ein wichtiger Teil der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des GMVD ist die regelmäßige Aktualisierung der Internetseite und der Versand der GMVD-Newsletter, diese Arbeit gehört mit zu den Standards des GMVD. Die Häufigkeit des Versands der Newsletter wird dabei regelmäßig auf den Prüfstand gestellt. Die Geschäftsstelle ist sich dabei der starken Konkurrenz anderer Anbieter bewusst. Die ständige Überprüfung der Besucherzahlen der Internetseite gehört ebenso zu den Standards. In den letzten Monaten hat der GMVD verstärkt Umfragen an die Mitglieder verschickt, wobei darauf geachtet wurde, dass es sich um kurze Umfragen handelt, deren Beantwortung nicht viel Zeit in Anspruch nehmen. Die Auswertung zu der Umfrage mit dem Thema „Gehaltsspiegel“ hat Herr Dorsch im Rahmen des BVGA-Golffachkongresses vorgetragen.

Als offizielles Organ macht Herr Dorsch auf den „golfmanager“ aufmerksam, der sechsmal pro Jahr erscheint und an die Mitglieder des GVMD verschickt wird und bereits seit vielen Jahren in sehr guter und langjähriger Zusammenarbeit mit dem anwesenden Stefan Vogel, Chefredakteur des „golfmanager“, und Bastian Bleeck, Geschäftsführer der Köllen Druck und Verlag GmbH, erstellt wird.

Weitere wichtige Bereiche der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sind u.a. die Anzeigen zu CCM, Facebook, Veranstaltungen, Newsletter, Partner-Newsletter und Personal-Newsletter. Insbesondere bei Personalwechseln ist die Geschäftsstelle oft beteiligt, darin sieht Herr Dorsch auch eine weitere Kernkompetenz des GMVD. Die neue Image-Broschüre liegt in neuem Layout vor.

### **TOP 3: Bericht des Schatzmeisters**

Uwe Neumann trägt in seiner Funktion des Schatzmeisters die konsolidierte Form des Jahresberichts vor, der aus den Jahresabschlüssen des Vereins (e.V.) und der GmbH besteht. Der Jahresbericht wurde den Mitgliedern bereits im Vorfeld der Mitgliederversammlung zur Einsicht zur Verfügung gestellt. Die Gesamteinnahmen für das Jahr 2017 wurden konsolidiert mit 300 TEUR budgetiert. Entsprechend des Jahresberichts ergeben sich Gesamteinnahmen in Höhe von 308.601,47 EUR. Die höheren Einnahmen ergaben sich hauptsächlich in der Position „Beiträge wirtschaftliche Partner“.

Auf der Ausgabenseite ergab sich eine Differenz in Höhe von knapp 11.517,66 EUR. Herr Neumann verweist hier auf die zwei für die erhöhten Ausgaben ausschlaggebenden Positionen. Durch die auf der Einnahmenseite bereits erläuterten höheren Einnahmen im Bereich „Beiträge wirtschaftliche Partner“ ergaben sich durch den Geschäftsbesorgungsvertrag mit der Agentur Matchpoint PR einhergehend die höheren Ausgaben. Durch die höheren Einnahmen steigt auch der Anteil, der die Agentur Matchpoint PR erhält. Des Weiteren ergaben sich höhere Kosten im Bereich „Seminare,

Veranstaltungen, Workshops“, zum einen wurden mehr Veranstaltungen durchgeführt, auch die hohen Teilnehmerzahlen führten zu den gestiegenen Kosten. Die höheren Ausgaben im Bereich „Rechts-/Beratungskosten/Service“ sind begründet durch die mit Kosten verbundenen Mahnverfahren der angesprochenen säumigen Mitgliedsbeiträge, rechtliche Fragen und Sicherstellungen zu dem Geschäftsbesorgungsvertrag mit der Agentur matchpoint und auch die für den GMVD wichtigen Fragen zu der aktuellen Datenschutz-Grundverordnung.

Die Kontostände zum 31.12.2017 lagen bei der GmbH bei 68.819,61 EURO und im e.V. bei 56.543,55 EURO.

#### **TOP 4: Bericht des Wirtschafts- und Kassenprüfers**

Kassen- und Wirtschaftsprüfer Rolf Weinbrenner berichtet, dass die Kassenprüfung sowie der Abschluss für das Jahr 2017 des GMVD e.V. und der GMVD Marketing GmbH am 07. und 08.03.2018 in der Münchener Geschäftsstelle erfolgten. Beide Bereiche wurden intensiv geprüft und kontrolliert. Eine solide und exakte Abrechnung wurde im Rahmen der Prüfung bestätigt. Die Prüfung ergab keine Beanstandungen.

#### **TOP 5: Entlastung des Vorstandes**

Rolf Weinbrenner beantragt die Entlastung des Vorstandes.

- Dem Vorstand wird ohne Gegenstimmen - mit Enthaltung des Vorstandes - die Entlastung erteilt.

#### **TOP 6: Budget 2018: Vorstellung und Genehmigung (siehe Anlage 1)**

Schatzmeister Uwe Neumann erläutert das Budget für das Jahr 2018. Die Gesamteinnahmen (e.V. und GmbH konsolidiert) werden auf 318 TEUR geplant. Die Einnahmen ergeben sich in der Hauptsache durch die Beiträge. Die Erhöhung dieser Position im Gegensatz zu den letzten Jahren ergibt sich durch die in der Mitgliederversammlung 2017 beschlossene Beitragserhöhung. Gleichzeitig werden die Einnahmen im Bereich „Beiträge wirtschaftliche Partner“ etwas moderater eingeplant.

Die Gesamtausgaben werden mit 306.500 EUR geplant und liegen damit um 10.632,34 EUR höher als die sich aus dem Jahresabschluss 2017 ergebenden Ausgaben. Durch die höheren Einnahmen ergeben sich hier ebenfalls die höheren Ausgaben, die der Agentur Matchpoint PR zugehen, da diese prozentual an den Einnahmen beteiligt ist. Ebenfalls steigen die Ausgaben im Bereich „Reisekosten“, da die Betreuung der vielen Veranstaltungen und auch die Betreuung der vielen Wirtschaftspartner einen erhöhten Kostenbeitrag mit sich bringt und angepasst werden muss.

- Das Budget für das Jahr 2016 wird von der Mitgliederversammlung einstimmig bestätigt.

#### **TOP 7: Wahl der Kassenprüfer**

Rolf Weinbrenner (Weinbrenner und Kollegen) und André Mosig (Golfclub Wörthsee e.V.) stellen sich erneut zur Wahl für das Amt der Kassenprüfer. Beide werden ohne Gegenstimmen wiedergewählt und nehmen die Wahl an.

- Herr Weinbrenner und Herr Mosig werden ohne Gegenstimmen und mit einer Enthaltung wiedergewählt.

Herr Weinbrenner nimmt die Wahl an. Herr Mosig, der bei der Mitgliederversammlung nicht anwesend ist, hat bereits im Vorfeld der Versammlung sein Einverständnis zur Wiederwahl gegeben.

#### **TOP 8: Anträge zur Versammlung**

##### **Antrag des GMVD-Vorstandes:**

Der GMVD-Vorstand stellt den Antrag, sein Angebot für außerordentliche Mitglieder gemäß Satzung § 3 Abs. 4 um eine außerordentliche „GMVD-Fördermitgliedschaft für aktive Golfanlagen-Gastronomen“

zu erweitern. Gemäß § 4 Abs. 2 werden die Mitgliederbeiträge von der Mitgliederversammlung festgesetzt. Die zusätzliche „GMVD-Fördermitgliedschaft“ soll 150 Euro p.a. Kosten und gilt für eine Person.

Begründung: Der Wunsch nach einem Angebot für Golfclub-Gastronomen/-ien wird immer wieder an den Vorstand herangetragen. Passend zum Jahresthema und dem erweiterten Dienstleistungsangebotes des Verbandes soll diese neue Mitgliedschaftsform zwischen den Sekretäre/-innen und den ordentlichen Mitgliedern angesiedelt werden. Als ein sehr wichtiger Bestandteil des Serviceangebotes einer Golfanlage sieht der Verband hier zukünftigen Unterstützungsbedarf.

Auf die Frage nach dem Sinn und einer detaillierten Auflistung der Serviceangebote antwortet Uwe Neumann, dass es im ersten Schritt um eine Möglichkeit zum Austausch geht und darum, den Gastronomen ein Netzwerk zu geben. Ebenfalls sieht die Mitgliedschaftsform vor, dass erfahrene Gastronomen zu Fragen und Informationen den GMVD-Mitgliedern – Managern und anderen Gastronomen - zur Verfügung stehen. Der GMVD will Best-Practice-Beispiele sammeln, gleichzeitig wird das Thema auch im Rahmen der GMVD-Fortbildungsveranstaltung vorgebracht. Die Gastronomen auf den Golfanlagen und die Golfanlagen selber kämpfen um das gleiche Klientel, außerdem stärkt und vergrößert sich der Verband mit mehr Mitgliedern und erhält mit der neuen Mitgliedschaftsform ein größeres Know-how. Ein weiterer Beweggrund für den Antrag zur Aufnahme der Mitgliedschaftsform ist die Gewinnung und Bindung von Mitgliedern und die Gewinnung von wirtschaftlichen Partnern.

In der Diskussion im Rahmen der Versammlung wird auch die Idee an den Vorstand getragen, die Shops der Golfanlagen in dieser oder einer ähnlichen Mitgliedschaft mit in den Verband aufzunehmen.

Herr Weinbrenner verweist im Rahmen der Diskussion darauf, dass die Mitgliedschaftsform entsprechend als förderndes Mitglied benannt werden müsste und die Satzungskonformität im Vorfeld geprüft werden sollte.

Ehrenpräsident Matthias Nicolaus bezweifelt, dass der GMVD bereits die Kompetenz für die Mitgliedschaftsform für Gastronomen hat und empfiehlt, den Antrag vorerst zurückzustellen und das Jahresthema als Versuch für diese Mitgliedschaftsform zu nutzen, dabei Erfahrungen zu sammeln und diese danach auszuwerten. Über das Ergebnis sollte der Vorstand erneut in der nächsten Mitgliederversammlung berichten. Auch könnten die Clubmanager mit den Gastronomen ihrer Golfanlagen darüber sprechen und diese dazu anregen, am GMVD-Golfkongress teilzunehmen.

Andreas Dorsch appelliert an die Mitglieder, den Antrag des Vorstandes nicht auf ein weiteres Jahr zu verschieben, er sieht hierin ein gutes Wachstumspotential für den Verband und weitere Vorteile für die Mitglieder. Die Rubrik „Stellenmarkt“ könnte ebenfalls von den Gastronomen genutzt werden. Einen großen Vorteil sieht er auch darin, dass derzeit noch kein anderer Verband in diesem Bereich tätig ist. Auf seinen vielen Reisen und durch sein gutes Netzwerk konnte er bereits Daten sammeln, sich einen guten Überblick verschaffen und Kontakte herstellen.

Für Eicko Schulz-Hanßen (DGV-Vizepräsident) konnte die Fragen zu den detaillierten Angeboten und was der GMVD für die Gastronomen leisten kann, nicht gut genug beantwortet werden, daher empfiehlt er ebenfalls, den Antrag zurückzustellen, diesen aber nicht aus den Augen zu verlieren und im nächsten Jahr mit einem klareren Angebot erneut aufzutreten.

Frank Thonig (ehemaliger GMVD-Präsident) sagt ebenfalls, dass der Antrag zurückgenommen werden sollte und der GMVD seine Basis – die Golfmanager – nicht aus den Augen verlieren und seinen Schwerpunkt auf den Nachwuchs legen sollte. Diesen Themen sollte sich der GMVD anstelle neuer Bereiche verstärkt zuwenden.

Aufgrund der Diskussion nimmt Präsident Korbinian Kofler im Namen des Vorstandes den Antrag zurück. Er sagt, dass die Satzungsmäßigkeit der Mitgliedschaftsform geprüft und das Angebot weiter ausgearbeitet wird.

**Antrag von Oliver Röckerath, Daniel Schulze und Achim Lehnstaedt:**

Gemäß § 10 Absatz 2 der Satzung stellen wir folgenden Antrag zur Mitgliederversammlung des GMVD am 20.04.2018: Wir beantragen die Findung eines klaren Meinungsbildes der Mitgliederversammlung zum Antrag des DGV-Präsidenten auf Anpassung der Beitragshöhe.

Begründung: Wir sind der Meinung, dass unser Verband danach zu diesem Thema öffentlich klar Stellung beziehen sollte. Wir bitten darum, als Diskussionsgrundlage eine Präsentation vorführen zu dürfen.

Daniel Schulze (Golfclub Bonn Bad-Godesberg in Wachtberg e.V.) erläutert den Antrag anhand der Präsentation. Er stellt zur Diskussion, ob im Rahmen der Vereinigung „Wir bewegen Golf!“, die seit 2010 besteht, es nicht an der Zeit wäre, dass der DGV Aufgaben und bestimmte Bereiche an die Verbände abgibt. Als Beispiele nennt er zum einen das Thema „Golf und Gesundheit“, mit dem sich die PGA bereits seit fast 20 Jahren beschäftigt und beim DGV derzeit hohe Kosten erzeugt. Ebenso nennt er in diesem Zusammenhang das Thema „Aus- und Weiterbildung“, das vom DGV und vom IST-Studieninstitut angeboten wird. Dieser Bereich könnte seiner Meinung nach ebenso an das IST-Studieninstitut abgegeben werden, anstatt dass dieser Ausbildungszweig derzeit von zwei Anbietern durchgeführt wird. Er bemängelt, dass das neue DGV-Serviceportal nicht im Vorfeld im Rahmen der Sitzungen „Wir bewegen Golf!“ besprochen wurde und appelliert an den DGV, seine Vorhaben für die kommenden Jahre in Bezug auf Inhalte, Kosten und Mehrwert zu prüfen.

Eicko Schulz-Hanßen (DGV-Vizepräsident) fragt bei GMVD-Präsident Korbinian Kofler nach der vom GMVD vorgenommenen Beitragserhöhung von knapp 8 % im vergangenen Jahr und vergleicht diese mit der in diesem Jahr vom DGV vorgeschlagenen Beitragserhöhung. Der DGV war sich bewusst, dass er mit dem Antrag zu der Beitragserhöhung mit Gegenwind der Golfanlagen zu rechnen hat. Gleichzeitig wollte der DGV mit dem Antrag auf Beitragserhöhung aber auch aufrütteln und auf die für den DGV wichtigen Themen aufmerksam machen. Er appelliert aber auch an die GMVD-Mitglieder, dem Vorstand des DGV ihr Vertrauen zu schenken. Der Vorstand wurde von den Mitgliedern des DGV gewählt und setzt sich in seiner Arbeit für die Golfanlagen ein. Die Senkung des Beitrags von den zuerst vorgeschlagenen 4,00 EUR auf 2,50 EUR ergab sich durch die mit den Golfanlagen geführten Diskussionen. Der DGV benötigt für den aktuellen Haushalt 2,50 EUR und für den zukünftigen Haushalt zusätzliche 1,50 EUR, dadurch ergab sich die Senkung des Betrags der Beitragserhöhung auf 2,50 EUR. Er appelliert an die Mitglieder des DGV, sich mit den DGV-Themen und auch der Beitragserhöhung kritisch auseinanderzusetzen und dann für sich selber die Entscheidung zu treffen. Er sieht in der Zurverfügungstellung von Informationen eine vom DGV geleistete Bringschuld und wiederum eine Holschuld bzw. das Abrufen der vielen Informationen durch die Golfmanager. Abschließend erwähnt Herr Schlockermann zu dem von Dr. Falk Billion (Sachverständiger für Wirtschaftlichkeitsbewertung von Golfanlagen) erstellten Gutachten, dass er dieses als unprofessionell ansieht. Seiner Meinung nach enthält das Gutachten falsche Zahlen und diese falsch übertragenen Zahlen lassen keine stimmige Rückrechnung mehr zu.

Achim Lehnstaedt (Schatzmeister PGA of Germany) erläutert, dass die Verbände mit ihren Vorständen bereits eng zusammenarbeiten, die Verbände und ihre Mitglieder mit der Beitragserhöhung aber vor vollendete Tatsachen gestellt wurden. Aus seiner Sicht ist damit eine Chance für die Beitragserhöhung verpasst worden. Die Verbände sollten auf Augenhöhe zusammenarbeiten, um gemeinsam erfolgreich zu sein. Dies kann seiner Meinung nach dadurch funktionieren, dass die monetär kleineren Verbände vom DGV mit eingebunden werden.

Herr Schlockermann (DGV-Vorstand Kommunikation und Golfentwicklung) antwortet, dass der DGV mit dem Thema der Beitragserhöhung seit vier Monaten mit vielen Veranstaltungen unterwegs war und die Diskussion bereits im Rahmen der vielen Veranstaltungen geführt wurde. Die Diskussion, wie sie hier während der GMVD-Mitgliederversammlung an ihn herangetragen wurde, hätte seiner Meinung nach bereits im Vorfeld an den DGV kommuniziert werden können, nicht erst am Verbandstagwochenende. Er bedauert, dass dem DGV dieses Grundmisstrauen entgegengebracht wird. Der DGV setzt alle seine Mittel und seine Arbeit für den Golfsport ein. Er bittet die Clubmanager, sich vor Aussagen, die in der Öffentlichkeit getroffen werden, ausführlich zu informieren, womit der DGV sich beschäftigt und welche Informationen und Projekte er den Golfanlagen zur Verfügung stellt. Die Verwaltungskosten seien trotz der vielen Services so gering wie zuletzt im Jahre 2012.

Die Mitgliedschaft legt in der weiteren Diskussion dem DGV nahe, im Rahmen der Beitragserhöhung zu berücksichtigen, dass auch die Golfanlagen mit den ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln haushalten müssen. Seit einigen Jahren werde der DGV dazu aufgefordert, die entwickelten Projekte zu prüfen und entsprechend in Frage zu stellen. Die Struktur des DGV-Präsidiums wird in Frage gestellt: Entspricht diese noch den aktuellen Anforderungen? Ein Vorschlag ist, dass jeweils eine Person jedes Verbandes das Präsidium des DGV bilden könnte.

Gerd R. Rothfuchs (Rheine Golf GmbH & Co. KG) äußert sich kritisch über die im Rahmen der GMVD-Mitgliederversammlung gemachten Aussagen. Er lobt die vom DGV initiierten Projekte, die der DGV im Auftrag seiner Mitglieder entwickelt hat. Er sieht die von den DGV-Mitgliedern geforderte Werbekampagne mit über zwei Millionen Klicks als eine erfolgreiche Maßnahme an und auch die Ausarbeitung des DGV zum Thema „Datenschutz-Grundverordnung“ ist für ihn eine sehr gute Serviceleistung des DGV. Mit dem Projekt „Players First“ wurde ein weiteres gutes Projekt vom DGV gestartet. Herr Rothfuchs berichtet, dass er in der Mitgliederversammlung seiner Golfanlage einen Beschluss über die vom DGV vorgeschlagene Beitragserhöhung eingeholt hat, und auch da zur Diskussion gestellt wurde, ob seine Mitglieder den Service vom DGV weiter in Anspruch nehmen wollen oder auf Bereiche der Services verzichten möchten. Die Mitglieder seiner Golfanlage haben sich für die Beitragserhöhung ausgesprochen.

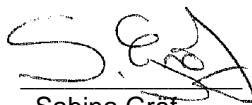
Zum Ende der Diskussion und des regen Austauschs verzichten die Antragsteller auf eine Abstimmung zum Einholen eines Meinungsbildes zur der vom DGV beantragten Beitragserhöhung.

#### **TOP 9: Verschiedenes**

Ende der Sitzung: 11:15 Uhr



Korbinian Kofler  
Präsident



Sabina Grät  
Protokoll