

Bei der Entwicklung des Golfsports in Hamburg muss man aus meiner Sicht zwischen einem sportlichen und einem ökonomischen Bereich trennen. Der Hamburger Golf Verband (HGV) hat vor einiger Zeit beschlossen, die personellen und finanziellen Ressourcen konsequent für Entwicklung der sportlichen Jugend- und Leistungsgolfer einzusetzen. Das trägt erste Früchte.

Nie war die Leistungsdichte so gut und so groß. Diese Entwicklung ist absolut positiv zu bewerten und macht Mut für die Zukunft. Aus meiner Sicht ist dies auch die originäre Aufgabe eines Verbandes, und ich wünsche mir, der DGV würde sich auch so konsequent ausrichten.

Der ökonomische Bereich ist deutlich differenzierter zu betrachten. Die meisten Golfclubs leiden unter mangelnder Nachfrage nach Mitgliedschaften. Die Gesamteinnahmen aus Beiträgen stagnieren oder sind rückläufig. Demgegenüber ist ein starkes Interesse an Tagesrunden (Greenfee) zu verzeichnen. Ein großes Problem stellt sich bei der Umrechnung des Jahresbeitrages auf den Tagespreis (Greenfee). Beim Vergleich der jährlichen Zahlung (Beitrag) mit einem Tages-Greenfee der gespielten Runden ergibt sich sehr häufig ein Missver-

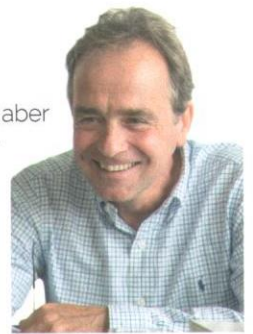
hältnis von Runden und Kosten. Dies liegt aber nicht an zu hohen Jahresbeiträgen der Clubs, sondern an viel zu niedrigen Tagespreisen (Greenfee) für ein Runde Golf.

Bei entsprechend höheren Tagespreisen würde die Mitgliedschaft (flatrate) automatisch wieder attraktiver. Günstigere Regelungen des Tagespreises in Begleitung von Mitgliedern ermöglichen dennoch gemeinsame Golfstunden im Freundeskreis. Es liegt also durchaus an uns selbst, durch eine gezielte Preispolitik nicht mehr den einzelnen Tagesgast durch die Mitglieder zu subventionieren, sondern durch adäquate Greenfeepreise die Mitgliedschaft zu stärken.

Fazit: Der Golfsport in Hamburg ist sportlich auf einem guten Weg. Insgesamt gesehen, gibt es eine große Gruppe an Golfspielern. Die Clubs müssen für eine langfristige Sicherung der Mitgliedseinnahmen den Tagespreis an die tatsächlichen Kosten angleichen und nicht durch Sonderangebote beim Greenfee den Ast absägen, auf dem sie sitzen.

Wolfgang Mych

Geschäftsführer Gut Kaden



Die Metropolregion Hamburg ist traditionell eine der führenden im deutschen Golf.

Dies spiegelt sich unter anderem in der hohen Golfplatzdichte wider, in der hervorragenden Qualität der Golfanlagen, in den

sportlichen Erfolgen sowie in der gesellschaftlichen Akzeptanz innerhalb der Bevölkerung. In keiner weiteren deutschen Stadt oder Region spielen statistisch gesehen mehr Menschen Golf als in der Metropolregion Hamburg. Das Golfangebot ist dementsprechend stetig gewachsen und inzwischen sehr umfangreich und heterogen - von betreibergeführten, teilweise öffentlichen Golfanlagen und Event Locations bis hin zu den klassischen eingetragenen Vereinen, von günstigen Einstiegersgolfsplätzen bis hin zu mitgliederorientierten Clubs mit zum Teil über hundertjähriger Geschichte und überregionaler Strahlkraft. Die Golfmetro-

pole Hamburg steht für Golf und Natur, für aktive Jugendarbeit und für Leistungssport in allen Altersgruppen.

Hamburg war immer wieder Austragungsort bedeutender European Tour Events, ist Sitz wichtiger Unternehmen aus der Golfbranche sowie der Golfmedien und ist Gründungsort des Deutschen Golf Verbandes, der 2006 sein viel beachtetes 100-jähriges Jubiläum gefeiert hat. Wie vielschichtig das Golfangebot im Hamburger Raum heutzutage ist, zeigt die erfolgreiche Gründung des GC St. Pauli vor zehn Jahren, der auf eine große Fangemeinde verweisen kann und sich durch vielfältige Aktivitäten auf und neben dem Golfplatz auszeichnet.

Wie es sich für eine Golfmetropole gehört, hat Hamburg mit der „Hanse Golf“ auch seine Golfmesse, die sich in den letzten Jahren ebenfalls prächtig entwickelt hat.

Hamburg bietet als mein persönliches Fazit also alles, was sich das Golferherz wünscht. Wer in Hamburg nicht das für sich geeignete Golfangebot findet, wird es wahrscheinlich woanders auch nicht finden.

Andreas Dorsch

Geschäftsführer (GMVD) und (LGCG)

Kein leichter Auftrag für die Vorstände und Manager der Golfanlagen und Golfclubs, aber auch für alle Clubmitglieder, die entscheidend dazu beitragen können, neue Golfer in die Clubs zu holen und ihnen die Begeisterung für den Golfsport nahezubringen.

Angela Rohbeck

(Management-Beraterin des DGV)

chen. Unverkennbar ist zudem der Trend, dass auch alte, traditionelle Clubs sich öffnen, Greenfeespieler willkommen heißen und um Neugolfer werben. Dies nicht ohne Grund, denn in vielen Clubs befindet sich inzwischen die Mehrzahl der Mitglieder im Altersbereich 61+. Neue Mitglieder werden daher in den nächsten Jahren dringend benötigt, um die Zukunft der Clubs im Norden zu sichern.



Golf- & Wellnesshotel Zur Amtsheide

Genießen Sie einen Kurzurlaub in der Lüneburger Heide. Erleben Sie kulinarische Genüsse, entspannende Momente bei wohltuenden Wellnessanwendungen sowie einen erstklassigen Service.

Golfen in der Lüneburger Heide

- 1 Glas Heidesekt zur Begrüßung
- Übernachtungen im Einzel- oder Doppelzimmer inklusive Halbpension
- Greenfee und Startzeitenreservierung je nach Wunsch und Verfügbarkeit für:
Golfclub Bad Bevensen * | Golfanlage Schloss Lüdersburg | Golfclub St. Dionys ++ | Golfclub Celle | Golfclub Adendorf | Golfclub an der Gohrde * | Golfanlage Green Eagle Süd Course
- Lunchpakete für die Runde (nicht am Anreisetag)

Preis pro Person in der Woche

- | | |
|--------------------------------|---------|
| 1 Übernachtung / 2x Greenfee | € 185,- |
| 2 Übernachtungen / 2x Greenfee | € 270,- |
| 2 Übernachtungen / 3x Greenfee | € 320,- |
| 3 Übernachtungen / 3x Greenfee | € 400,- |

Weitere Kombinationen, Wochenend-, Gruppen- und Nebensaisonpreise auf Anfrage.

* Pro Spiel auf der Golfanlage Bad Bevensen oder an der Gohrde reduziert sich der Pauschalpreis um € 15,-
++ Greenfee-Aufpreis: € 20,-

Golf- & Wellnesshotel Zur Amtsheide
Inh. Günther Held e.K.

Zur Amtsheide 5+14 • 29549 Bad Bevensen
Tel. 05821-851 • Fax 05821-85338
info@amtsheide.de www.amtsheide.de