

## GMVD-JAHRESTHEMA 2024: MEHRWERT CLUBLEBEN

# Wettbewerbsvorteil intakter Golfclub

Gerne wird bei ersten Informationsgesprächen mit potenziellen Neumitgliedern seitens der Verantwortlichen in deutschen Golfclubs aktiv der Hinweis auf „... ein buntes und intaktes Clubleben, das von unseren netten und aufgeschlossenen Mitgliedern getragen wird ...“ eingesetzt. Ich verrate an dieser Stelle sicherlich kein Geheimnis, dass dem nicht immer so ist. Insbesondere Bestandsmitglieder treten mitunter skeptisch und abweisend gegenüber Interessenten und Neumitgliedern auf. Dieses Verhalten erschwert den handelnden Personen im Clubmanagement die Arbeit und führt immer wieder dazu, dass die Integration „junger Mitglieder“ misslingt und die „Drop-out-Rate“ ansteigt.

Dass jedoch ein „funktionierendes, abwechslungsreiches Clubleben“ für viele Alt- und Neumitglieder eine hohe Bedeutung hat, zeigt u.a. die aktuelle Umfrage „Zukunft Golf“ der „Golf Horizons“, an der 1.403 Personen aus 421 Golfclubs in Deutschland teilgenommen haben (Anm. d. Red.: s. auch den separaten Beitrag in dieser Ausgabe). Die umfangreichen Ergebnisse wurden beim Golfkongress 2023 in Mannheim von Dr. Norbert Kutschera, CMC (Change Management Consulting), vorgestellt. Auf die Frage „Wie wichtig ist Ihnen das Clubleben?“ antworteten 24 % mit „sehr wichtig“ und 40 % mit „ziemlich wichtig“, wogegen 27 % mit „weniger wichtig“ und 9 % mit „überhaupt nicht wichtig“ reagierten. Vor dem Hintergrund dieses klaren Votums zugunsten des Clublebens sollten wir uns in der Clubführung und im Clubmanagement weiterhin diesem (GMVD-Jahres-)Thema widmen und versuchen, durch geeignete, kreative Maßnahmen das Clubleben weiter zu beleben. Denn gerade in „unsicheren Zeiten“ bieten unsere Golfclubs (i.d.R.) ein kultiviertes Miteinander, einen respektvollen Umgang und ein Refugium, das eine vermeintlich „heile Welt“ vermittelt. Für viele bedeutet der Heimatclub ein zweites Zuhause, soziale

Kontakte mit Gleichgesinnten, Freunden und Bekannten, Gemeinsamkeit, Zugehörigkeitsgefühl, Beständigkeit und Verlässlichkeit.

Ein funktionierendes „Clubleben“ bezieht sich auf die Aktivitäten, Veranstaltungen und sozialen Interaktionen, die im Golfclub stattfinden. Es umfasst unter anderem Golfturniere, Trainingsstunden, gesellschaftliche Veranstaltungen wie Empfänge oder Bälle, gemeinsame Essen und Zusammenkünfte, Mitgliederversammlungen sowie verschiedene andere Aktivitäten, die darauf abzielen, die Mitglieder des Golfclubs miteinander zu verbinden und eine Gemeinschaft aufzubauen. Clubleben trägt oft zur Verbesserung des Golfspiels bei, fördert die Geselligkeit und ermöglicht es den Mitgliedern, neue Freundschaften zu schließen und ihre Golfkenntnisse auszutauschen.

### „Mehrwert Clubleben“ bedeutet auch:

- Ort des Austauschs, zum Verweilen, Wohlfühlen und Erholen
- Gemeinschaft beim Sport auf jedem Level
- Willkommenskultur und Gastfreundschaft
- Service- & Dienstleistungsbereitschaft
- Familiäre Atmosphäre
- Community – Zusammengehörigkeitsgefühl
- Bewegung in und mit der Natur
- Golfclubgastronomie mit gepflegtem Ambiente
- Plattform zum Netzwerken
- Forum der Begegnung für Personen aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Wissenschaft
- Turniere, Golfkurse, Trainingsstunden, Veranstaltungen wie Clubabende und gemeinsame Essen
- Kurzweilige Events, Programme für Kinder und junge Familien
- Freunde gewinnen, die Leidenschaft für den Golfsport teilen

Und vieles mehr ...

## Bereicherung des Clublebens in den Golfclubs

### 1. Unter Einbindung des Golfsports

- Saisonaufakt-Veranstaltungen (Turniere, Welcome für neue Mitglieder, Mentoren- oder Patenschaftsturniere)
- Turnierformen mit verschiedenen Zielgruppen: Alt mit Jung, Eltern-Kind-Turniere, Neumitglieder mit Altmitgliedern, Mannschafts- und Thementurniere
- Verschiedene Turnierformen, Handicap-relevant oder nicht Handicap-relevant
- Offene Golfwoche, Einladungsturniere für andere benachbarte Golfclubs
- Sonderaktionen wie z.B. kostenfreies Greenfee am Geburtstag, Greenfee-Ermäßigungen aufgrund von besonderen Ereignissen (bspw. runder Geburtstag des Clubs etc.)
- Vorträge zum Golfsport (z.B. Mental-Training, Regelabende, Ernährung)
- Schläger-Fitting, Demo-Days
- Golfreisen mit dem Pro (Auftakt der Saison, in der Winterzeit)

*„Clubleben kann eine erhöhte Nachfrage unter ‚Noch-nicht-Mitgliedern‘ und einen Wettbewerbsvorteil bewirken, der Idealzustand ‚perfektes Clubleben‘ ist wohl kaum zu erreichen.“*

### 2. Außerhalb des Golfsports im Club

- Konzerte, Lesungen, Fachvorträge, Bridge-Nachmittage und -turniere
- Flora-Fauna-Führung/Apfelernte auf dem Golfplatz
- Club-Abende, z.B. jeden Donnerstag ab 19 Uhr

- Etiketten-Schulung/Benimm-Kurs, Afternoon-Tea
- Festivitäten bzw. Aktionen zu Valentins-Tag, Fasching, Ostern, Mai, Muttertag, Pfingsten, Sommer, Herbst, Weihnachten, Jahreswechsel für verschiedene Altersgruppen
- Yoga-Kurse

**3. Außerhalb des Golfsports sowie des Clubs**

- Kooperationspartner am Ort wie z.B. Fitness-Studio, Hotels, Weinhandel, Mode- & Kosmetikfirmen
- Besuch von kulturellen Angeboten in der Umgebung (Konzerte, Theater, Museen etc.)
- Gemeinsame Reisen wie Städtetrips

Generelle Angebote zu: Kinderbetreuung an den Wochenenden/Hundebetreuung

**Kommunikation mit den Mitgliedern**

- Ganzjährig (Haupt-/Nebensaison) in Form von Newslettern mit spannenden und aktuellen Themen und

Meldungen rund um den Club sowie den Platz, Pro-Shop und die Clubgastronomie

- Gratulationsschreiben zum Geburtstag, zur Hochzeit, bei Jubiläen, Kondolation bzw. Kontakthalten mit Mitgliedern, die z.B. erkrankt sind
- Social Media mit aktiver Einbindung der Mitglieder
- Clubmagazin mit aussagekräftiger Berichterstattung sowie Präsentation der Anlage (nicht zu viele Anzeigen)
- Clubgeschenk/e zu Anfang des Jahres wie z.B. personalisiertes „Members-Bag-Tag“, individualisierte Trinkflasche, Handtuch mit Club-Log etc.

Bei der Umsetzung der in der o.g. Stoffsammlung genannten Punkte, die keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt, ist es sinnvoll, die Eigeninitiative von Mitgliedern zu fördern. Aufgrund der knappen Personalschlüssel auf den meisten unserer Golfanlagen ist es kaum möglich, alles über die Sekretariate, den Empfang und das Management zu organisieren. Die Erfahrung hat bei neuen Formaten gezeigt, dass eine gewisse Geduld und

Durchhalten erforderlich sind, wenn die Resonanz auf die Angebote nicht gleich die Erwartungen erfüllt.

Ein ‚perfektes Clubleben‘ ist ein Idealzustand, den man vermutlich aufgrund der Heterogenität der Mitglieder (Alter, Geschlecht, Vorlieben, Interessen, Erwartungen, ...) nie erreichen wird. Bei einem ‚abwechslungsreichen Clubleben‘ ist allerdings für alle etwas dabei. Es übt insbesondere Anziehungskraft auf diejenigen Personengruppen aus, die am geselligen Miteinander und der Gesellschaft von Gleichgesinnten interessiert sind. Somit kann, wenn das „Gesamtpaket“ stimmig ist und gut transportiert wird (interne & externe Kommunikation), eine erhöhte Nachfrage unter „Noch-nicht-Mitgliedern“, zur Bindung der Bestandsmitglieder sowie generell ein Wettbewerbsvorteil im jeweiligen Einzugsgebiet entstehen.

*Andreas Dorsch, CCM 2 (2022)  
GMVD-Geschäftsführer  
Marion Ahrens  
Assistentin der Geschäftsführung*

**CCM-Graduierte auf die Frage „Was bedeutet für Dich ‚Mehrwert Clubleben?‘“**

Die umfangreichen Gedanken von Detlef Hennings, CCM 1 (2020), Geschäftsführer der Golfplatz Schwanhof GmbH & Co. KG, zum Jahresthema ‚Mehrwert Clubleben‘ sind auf [www.gmvd.de](http://www.gmvd.de) bereits veröffentlicht worden.



**Uwe Neumann**  
CCM 1 (2023), GMVD-Schatzmeister, Golfanlage Ullersdorf GmbH & Co. KG, Geschäftsführer

*„Bedingt durch veränderte Strukturen in unseren Golfclubs (Wochentags-, Fern- und Schnuppermitglieder) begegnen und kennen sich viele Mitglieder gar nicht untereinander. Nicht jeder Golfclub/nicht jede Betreibergesellschaft hat im Übrigen daran Interesse, das Clubleben zu intensivieren, da die Golfer einen eigenen, individuellen Anspruch an ihr Golfspiel haben: Der eine ist sportlich aufgestellt und interessiert sich ausschließlich für Mannschafts- und Turniersport, der andere spielt nur am Wochenende mit seiner Familie und weitere spielen keine Turniere und nur im Kreis der Freunde. Hier einen gemeinsamen Nenner (Clubleben) zu finden, ist schwer. Wir versuchen das Clubleben in Ullersdorf durch eine sehr persönliche Ansprache, durch Veranstaltungsangebote (z.B. Clubabende zu Regelfragen, Vorträge von Mitgliedern zu Fachthemen außerhalb des Golfsports) sowie durch die regelmäßige Kommunikation von Informationen an die Mitglieder zu gestalten.“*

**Daniela Schön-Horder**  
CCM 1 (2021), OPEN.9 Golf Eichenried, Geschäftsführende Gesellschafterin

*„OPEN.9 bietet ganzjährig die Möglichkeit, Angebote für Golf und mehr wahrzunehmen und damit Zeit miteinander zu verbringen, da wir unsere Kunden zwölf Monate vor Ort persönlich begrüßen. Ob auf dem Platz, bei Turnieren, im Training, bei Fittings, Hüttenfeiern, auf der TrackMan-Range, im Golfshop, im Physiostudio, bei Special Events im RESTAURANT.9 und anderem. Menschen zusammenzubringen ist wichtiger denn je – und sei es nur beim Fachsimpeln und Netzwerken mit einem Glühwein in der Hand nach einem Wintergolfkurs!“*





**Achim Lehnstaedt**  
CCM 1 (2023), Golf- & Landclub Köln e.V., Clubmanager

„Mit Clubleben verbinde ich Geselligkeit bei Veranstaltungen, den Austausch mit Gleichgesinnten, Netzwerken auf privater und beruflicher Ebene. Wir als privater Club verbinden damit auch die Exklusivität des Zugangs in den Club bzw. die Teilnahme an Veranstaltungen. Das Clubleben führt darüber hinaus zu einem Zugehörigkeitsgefühl, das viele mit Stolz erfüllt.“

**Thomas Schumann**  
CCM 1 (2023), Golfpark Schloss Wilkendorf, General Manager

„Für mich ist es genau so, wie es das Jahresthema betitelt. Ich kann nur bestätigen, dass ein gutes ‚Clubleben‘ einen ‚Mehrwert‘ darstellt. Um das Clubleben auf allen Ebenen positiv zu beeinflussen, machen wir in Wilkendorf alle Abteilungen in Eigenregie. So können wir auch mit allen Mitarbeitern auf der Golfanlage aktiv positive Akzente setzen! Wir haben es aber auch gelernt, zu akzeptieren, wenn einige Golfer am Clubleben nicht teilhaben wollen.“



**Markus Erdmann**  
CCM 1 (2019), Golf-Berater

„Kaum etwas anderes fördert die Kundenbindung so stark wie ein intaktes Clubleben. Gute Clubmanager identifizieren Integrationsfiguren im Club und fördern deren Aktivitäten neben dem Golf. Dazu gehören die berühmten Bridge- oder Skatrunden genauso wie Vernissagen, Konzerte oder Vorträge im Clubhaus. Selbst ein Arbeitseinsatz der Mitglieder wie Bälle aus den Büschen auf der Driving-Range sammeln, kann zur Verbesserung des Clublebens beitragen. Sehr wichtig ist eine gute, Mitglieder-orientierte Gastronomie. Ich war einmal im Clubhaus von Valderrama und ein Mitglied fragte, ob er einen Stuhl heranholen könnte. Die Antwort war (lächelnd mit dem Stuhl schon in den Händen): ‚Selbstverständlich, das hier ist doch Ihr Zuhause.‘“

**Simon Schmutge**  
CCM 2 (2022), Stuttgarter Golf-Club Solitude e.V., Geschäftsführer

„‚Mehrwert Clubleben‘, das heißt für mich: Warum möchte ich gerade in diesem Club Mitglied sein und was macht es aus, dieser Gemeinschaft anzugehören? Spezielle Angebote für passive Mitglieder zu schaffen, sollte für jeden Club eine Aufgabe darstellen. Dazu zählen neben einem gepflegten Platz und Übungseinrichtungen auch die Bereiche Trainer, Clubgastronomie, der Golfshop und ein gut aufgestelltes Sekretariat. Über allem schwebt die Freundlichkeit und das respektvolle Miteinander, angefangen bei der Wertschätzung den eigenen Mitarbeitern gegenüber. Stimmt es dort, überträgt sich dies meist auch auf die Stimmung der Mitglieder. Im Stuttgarter Golf-Club Solitude veranstalten wir z.B. jedes Jahr kostenfrei für unsere Mitglieder ein Sommerfest mit unterschiedlichem Motto, einen kostenfreien Regalabend mit Verpflegung, ein Open-Air-Konzert mit dem Stuttgarter Kammerorchester auf unserer Driving-Range oder Solitude Exklusiv-Abende wie z.B. Vorträge zur Cybersicherheit oder zur bevorstehenden Fußball-EM.“



**Christian Keul**  
CCM 3 (2023), Golfclub Bad Kissingen e.V., Clubmanager

„Mitgliedergewinnung ist eine der Hauptaufgaben eines Clubmanagers. Bei den Gesprächen mit potenziellen Neumitgliedern spielt das Thema ‚Mehrwert durch Teilnahme am Clubleben‘ eine große Rolle. Natürlich kann man Golf auch alleine spielen, doch die meisten Golfer haben mehr Freude, wenn sie die Gemeinschaft genießen können. Nach dem Motto: Jeder kann, muss aber nicht. Bei einer aktiven Teilnahme am Clubleben kommt man in ungezwungener Runde mit einer Vielzahl von Golfern zusammen. Mit den angebotenen Golfrunden des Damen-, Herren- und Seniorengolf findet jeder schnell Kontakt. Bei den allermeisten Golfturnieren lassen wir die Golfer nach ‚hoch-mittel-tief‘ starten und wenn die Flights dann anschließend gemeinsam auf der Clubterrasse sitzen, dann läuft die Integration in das Clubleben i.d.R. reibungslos ab. Allerdings müssen Neugolfer oft zum Überschreiten der ‚Turnierschwelle‘ motiviert werden. Hierzu bieten wir anfangs Beginner-Turniere an. Genauso müssen die Bestandgolfer sensibilisiert werden, eine ‚Willkommenskultur‘ im Club zu leben. Clubleben muss nicht zwangsläufig nur Turnierbetrieb sein, ein ‚Altweiber-Fasching‘ der Damengolfer, ein Wirtshaus-Singen der Herrengolfer oder die Schafkopfrunde bei den Senioren gehören hier ebenso dazu. Clubleben kann sehr vielfältig sein! Ohne Clubmitgliedschaft kann man dieses Clubleben normalerweise nicht erleben und nutzen.“

**Tim Schiffmann**  
CCM 3 (2023), Golfclub Wasserschloss Westerwinkel e.V., Geschäftsleiter

„Für mich bedeutet ‚Mehrwert Clubleben‘, wie bereits der Slogan meines Clubs (‚Golf spielen, Freunde treffen ...‘) ausdrückt, dass es dabei nicht ‚nur‘ um Golf geht. Vielmehr sollten alle auf der Anlage willkommen sein und jeder, der Interesse daran hat, sollte die Möglichkeit haben, Teil dieser Gemeinschaft zu sein bzw. zu werden. Egal ob jung oder alt, Anfänger oder erfahrener Golfer, spätestens nach der Runde bei einem kühlen Getränk auf der Clubterrasse spielt dies keine Rolle mehr und Freundschaften (können) entstehen.“



**Simone Spindler**  
CCM 4 (2021), Golf-Club Kitzberg e.V., Clubmanagerin

„Für mich bedeutet ‚Mehrwert Clubleben‘: sich mit Gleichgesinnten treffen, um die Leidenschaft für den Golfsport zu teilen, gemeinsam eine gute Zeit erleben, Spaß haben, neue Menschen kennenlernen, nach Hause kommen.“



**Philipp Köpke**  
CCM 4 (2022), Golfclub Abenberg e.V., Clubmanager

„Mehrwert Clubleben‘ bedeutet für mich, dass der Club es schafft, dass die Mitglieder gerne in den Verein kommen und dort nicht nur die Zeit zum Golfen verbringen, sondern auch davor und danach die Möglichkeiten im Club nutzen. Sei es die Gastronomie, der Schlägerservice, das Miteinander mit anderen Spielerinnen und Spielern im Clubhaus oder der Austausch mit den Mitarbeitern. Nur mit einem intakten Clubleben kann der Verein Mitglieder langfristig binden und schafft eine Wohlfühlatmosphäre bei Mitgliedern und Gästen zugleich.“

**Lena Pechwitz**  
CCM 4 (2023), Golfclub Heidelberg-Lobenfeld e.V., Clubmanagerin

„Der GC Heidelberg-Lobenfeld ist ein Mitgliedergeführter Club, der intensiv durch sein Clubleben geprägt wird. Mehrwerte werden durch die aktive Mitarbeit des Vorstands, Managements, Mitarbeiter und Mitglieder geschaffen. Dadurch erhält der Club sein einzigartiges Profil, das zu einer verstärkten Markenbildung sowie zu einer Intensivierung der Mitgliederbindung beiträgt.“



**Norbert Zimmermanns**  
CCM 4 (2022), Golf Club Hetzenhof e.V., Clubmanager

„Für mich bedeutet ‚Mehrwert Clubleben‘ die Schaffung eines positiven sozialen Umfelds innerhalb des Clubs. Dies kann durch vielfältige Aktivitäten, Networking-Möglichkeiten, Bildungsangebote oder gemeinsame Interessen erreicht werden, die den Mitgliedern zusätzlichen Nutzen und Freude, auch außerhalb des Golfsports, bieten. Für den Golfclub und die Mitarbeitenden gilt es, eine Service- und Willkommenskultur zu schaffen, damit jeder Teil der Gemeinschaft wird.“

**Andreas Zeising**  
CCM 4 (2022), Golfanlage Holledau, Geschäftsführer

„Um Golfanlagen zukünftig weiterhin erfolgreich betreiben zu können, ist eine starke und lebendige Gemeinschaft, die sich uneingeschränkt mit ihren Heimatclub identifiziert, von essenzieller Bedeutung. Gerade im weiterhin wachsenden Wettbewerb des Freizeitmarktes gilt es, die Bindung und Identifikation mit dem Heimatclub nachhaltig zu stärken. Wir müssen ein ‚Wir-Gefühl‘ auf unseren Plätzen etablieren und die Mitglieder u.a. durch gemeinsame Projekte und einen vielfältigen und ganzjährigen Eventkalender in ‚ihrem Club‘ Wurzeln schlagen lassen.“



**Daniel Schulze**  
CCM 4 (2017), Golfclub Bonn-Godesberg in Wachtberg e.V., Clubmanager

„Menschen binden Menschen – das lebendige Clubleben fördert den Zusammenhalt und die Gemeinschaft, stärkt die Identität und das Engagement der Mitglieder. Durch ein aktives Clubleben entsteht ein Netzwerk von Unterstützung und Freundschaften. Das Clubleben trägt zur emotionalen Bindung der Mitglieder bei und ist entscheidend für den langfristigen Erfolg. So wird der Golfclub ein ‚zweites Zuhause‘. Das Gefühl der Zugehörigkeit und des Zusammenhalts stärkt das Selbstwertgefühl und die psychische Gesundheit. Gerade der Golfsport hat in Bezug auf die Alterseinsamkeit eine herausragende Rolle, da er das Risiko von Einsamkeit und sozialer Isolation reduziert bzw. soziale Kontakte aufrechterhält.“

**Emilie Jahnke**  
CCM cand. (2023), Leadgolf GmbH, Managerin

„Ein aktives Clubleben ist von grundlegender Bedeutung für den Golfsport, es bietet Gemeinschaft, schafft Identität und wird durch regelmäßige Events sowie soziale Aktivitäten geprägt. Ein positives Clubimage stärkt zudem die Mitgliederzufriedenheit und -bindung. Ebenso kann ein attraktives Clubleben dazu beitragen, zusätzliche Einnahmequellen zu generieren. Der ‚Mehrwert Clubleben‘ trägt insgesamt dazu bei, die Golfanlage erfolgreich zu betreiben und langfristig weiterzuentwickeln.“

