

## 1. Konjunkturpaket für Golfanlagen

Der Bundesverband Golfanlagen e.V. hat zur wirtschaftlichen Unterstützung aller Golfanlagen ein für alle Entscheidungsträger leicht umsetzbares Konjunkturpaket geschnürt. Damit streben Vorstand und Beirat des Dachverbandes der Betreiber, Eigentümer und Investoren von Golfanlagen entschlossen gezielte und wirkungsvolle Maßnahmen zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit von Golfanlagen/Golfclubs an.

Das 1. Konjunkturpaket für Golfanlagen wird in den kommenden Monaten stufenweise umgesetzt und Golfanlagen in den aktuell wichtigsten strategischen und betriebswirtschaftlichen Aufgaben, wie Steigerung der Mitgliederzahl klare Marktpositionierung, lückenloses Controlling und Steigerung der Greenfee-Einnahmen wichtige Lösungsansätze und Maßnahmen bieten, welche rasch wirksam sein werden. Das Programm soll in den nächsten drei Jahren eine Verbesserung des Betriebsergebnisses und anschließend eine nachhaltige Wirtschaftlichkeit der Golfbetriebe sichern.

### **Ziel: Steigerung der Mitgliederzahl**

Fakt ist, dass sich die Mitgliederzuwachszahlen (ca. 4 %) seit Jahren im bundesweiten Durchschnitt bei ca. 30 Neuzugängen (netto) pro Jahr und Golfanlage eingependelt haben. Langfristige Mitgliedschaften laufen gesundheits- oder kostenbedingt aus und neue Interessenten wechseln vermehrt in kurzfristige Mitgliedschaftsformen. Dies und die permanent steigenden Betriebskosten haben trotz der quantitativ steigenden Zahl von Golfspielern daher auch nicht gleichzeitig immer eine Verbesserung des Betriebsergebnisses zur Folge. Ganz abgesehen von den Golfanlagen, bei denen die Zahl der Mitglieder sogar rückläufig ist. Beim Nachbarn Österreich wurde im vergangenen Jahr sogar erstmalig gar kein Wachstum generiert. Damit dies nicht auch in Deutschland passiert, sind die Entscheidungsträger von Golfanlagen gefordert, mit wirksamen Maßnahmen präventiv gegenzusteuern.

**Lösung: Verleihen Sie Ihren Mitarbeitern „Power“ für den erfolgreichen Verkauf von Mitgliedschaften**

Mit dem komplett neu gestalteten und modernen, auf Golfbetriebe/Golfclubs maßgeschneidertem Programm „Neue Horizonte für die Golfbranche – Mehr Power für Ihre Mitarbeiter“ werden alle Mitarbeiter, die im Verkauf von Mitgliedschaften eingesetzt werden, erstmalig von einem der besten Verkaufstrainer Deutschlands, Toni Carriero, geschult. Die Zeit, in der Interessenten mit dem Satz: „Hier ist unser Prospekt, lesen Sie sich diesen durch und wenn Sie Fragen haben, rufen Sie uns an“, ist damit vorbei. Nach dem Training mit Toni Carriero werden Mitarbeiter motivierter argumentieren, überzeugen und vor allem begeistern und damit am Ende auch erfolgreicher verkaufen. Dies verbessert sofort die Abschlussquote bei der Mitgliederakquisition und – ganz entscheidend - die wichtigste Einnahmequelle von Golfclubs: Die Erlöse aus Mitgliedsbeiträgen.

Der erste Schritt im Rahmen des Konjunkturpaketes für die Verantwortlichen von Golfanlagen ist also eine neuartige, professionelle Verkaufsschulung von Mitarbeitern, die dazu führt, das Betriebsergebnis zu verbessern. Das komplette Schulungsprogramm, das ab sofort buchbar ist, ist als Beilage dieser BVGA NewsMail beigefügt und auf der BVGA Internetseite zum Download für Sie bereitgestellt.

In den kommenden Ausgaben der BVGA NewsMail werden wir Sie über die weiteren Erfolgsbausteine des Konjunkturpaketes für Golfanlagen informieren.