



GOLF FACHKONGRESS 2012

VORSPRUNG DURCH FORTSCHRITT

PREMIERE:
Mähroboter live auf dem Golfplatz



11. – 12. APRIL 2012
LAND & GOLFHOTEL STROMBERG



Expertenpool | Podiumsdiskussion | Kongresstage auch einzeln buchbar

Liebe Mitglieder, Gäste, Sponsoren, Kooperationspartner und Experten des Bundesverband Golfanlagen e.V.,

mit unternehmerischem Mut, Kreativität und Innovationsgeist werden Eigentümer und Betreiber von Golfanlagen sowie Investoren die anstehenden Herausforderungen auch im neuen Geschäftsjahr erfolgreich meistern.

Vor diesem Hintergrund bietet der Golfachkongress 2012 allen verantwortlichen Entscheidungsträgern der Branche eine optimale Plattform, um sich von neuen Geschäftsideen, zeitgemäßen Konzepten und betriebswirtschaftlich erfolgreichen Lösungen inspirieren zu lassen.

Blicken Sie mit uns gemeinsam optimistisch in die Zukunft und lassen Sie uns den eingeschlagenen Weg der Professionalisierung unserer Betriebe zielstrebig fortsetzen.

Es erwarten Sie ein interessantes Kongressprogramm, ein vorzügliches Hotel sowie zahlreiche Experten aus der Golfindustrie.

Nutzen Sie die Gelegenheit zum intensiven Erfahrungsaustausch, sichern Sie sich getreu dem Kongressmotto „Vorsprung durch Fortschritt“ einen Wettbewerbsvorteil und starten Sie voll Zuversicht in die Golfsaison 2012.

Mit besten Grüßen

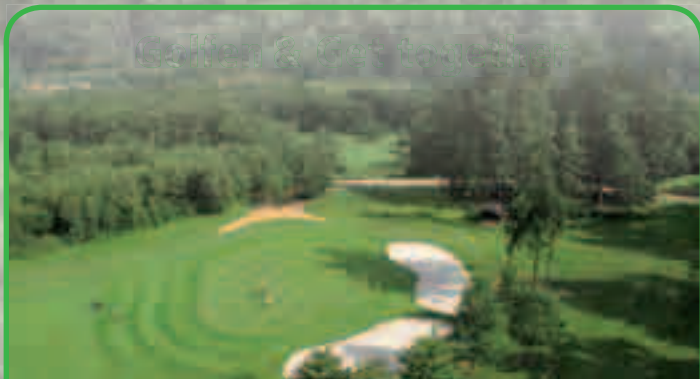


Ihr
Andreas Kellerer



Ihr
Alexander Freiherr von Spoercken

Golfen & Get together



Beim Golfachkongress 2012 erhalten alle Delegierten, Experten und Sponsoren wie gewohnt die Möglichkeit, bereits am 10.4. kostenfrei den Golfschläger auf der Golfanlage des Land & Golfhotels Stromberg zu schwingen. Startzeiten können direkt unter der Tel. 06724/600700 reserviert werden.

Diskussionsforum & Expertenpool



Im Rahmen des Diskussionsforums können alle Kongressteilnehmer wie gewohnt ihre ganz individuellen und speziellen Fragestellungen einbringen und dazu wertvolle Meinungen und Erfahrungswerte von Experten und anderen Golfanlagenbetreibern einholen.

Kongresstage & Networking



Die Kongresstage bieten allen verantwortlichen Vertretern von Golfanlagen eine große Auswahl an hochwertigen, praxisnahen Fachvorträgen von erfahrenen und anerkannten Dozenten. Im Rahmen des Kongressprogrammes stehen insbesondere die existentiellen Themen „Bindung und Gewinnung von Golfspielern“, „Wirtschaftliche Golfplatzpflege“, „Preisdurchsetzung“ und „Golfprojektmanagement“ im Fokus. Zwischen den Präsentationen laden Networking-Breaks zu Fachgesprächen mit den Experten aus der Golfindustrie ein.

Podiumsdiskussion &

PREMIERE:
Mähroboter live auf dem Golfplatz

Experten aus den Bereichen Finanzierung, Golfplatzvermessung, Wassermanagement, Controlling und Outsourcing werden in Form einer Podiumsdiskussion unter der Leitung von Dr. agr. Harald Nonn das Thema „Wirtschaftliche Golfplatzpflege“ genauer erläutern. Dabei können die Kongressteilnehmer den Verlauf der Diskussion aktiv mitgestalten und individuelle Fragen an die Experten stellen.

Im Anschluss werden den Verantwortlichen von Golfanlagen gemeinsam mit den Experten der Golfindustrie „live“ die ersten unbemannten Mähroboter für die Rasenpflege offiziell präsentiert.



Zeit	Veranstaltung I	Veranstaltung II
Di, 10.04.2012		
ab 10:00 Uhr	Freie Golfrunde	
19:00 – 22:30 Uhr	Get-Together	
Mi, 11.04.2012		
09:30 – 10:00 Uhr	Begrüßung Andreas Kellerer, Hoteldirektor des Land- & Golfhotel Stromberg Alexander Freiherr von Spoercken, Vorstandsvorsitzender des Bundesverband Golfanlagen e.V.	
10:00 – 10:45 Uhr	„Die Service-Profit-Kette – Bindung und Gewinnung von Golfspielern“ Harald Hafner, Geschäftsführer „hotmama“ – hospitality & tourism marketing management Wolfgang Wagner, Inhaber „WW Consulting“	
10:45 – 11:30 Uhr	Networking-Break	
11:30 – 12:15 Uhr	„Golfplatzpflege der Zukunft – modern, nachhaltig und effizient“ Heinz Briem, Geschäftsführer und Eigentümer der Golfanlage Golfyouup	
12:15 – 13:45 Uhr	Business-Lunch	
14:00 – 16:00 Uhr	zeitgleich	
	BVGA Diskussionsforum Moderation: Günther J. Bachor, Beiratsvorsitzender des Bundesverband Golfanlagen e.V.	„Wirtschaftliche Golfplatzpflege – Kosten sparen, Qualität erhalten“ Podiumsdiskussion mit Dr. agr. Harald Nonn und verschiedenen Experten aus den Bereichen Finanzierung, Golfplatzvermessung, Wassermanagement, Controlling und Outsourcing sowie unbemannte Golfplatzpflegemaschinen Im Anschluss Fragen an Experten
16:00 – 18:00 Uhr	Hinweis: Alle Teilnehmer, die am Diskussionsforum teilnehmen, können anschließend auch die Produktpräsentation besuchen!	Premiere! Unbemannte Golfplatzpflege – Produktpräsentationen: – Vorführung der ersten unbemannten Golfplatzpflegemaschinen – Unbemannte Balleinsammelmaschine
19:00 – 22:30 Uhr	Business-Dinner mit Ehrungen	
Do, 12.04.2012		
09:30 – 10:15 Uhr	„Preisdurchsetzung in begrenzten Märkten“ Dr. Ekkehard Stadie, Partner bei „Simon-Kucher & Partners“, Köln Dr. Philip Stockmann, Partner bei „Simon-Kucher & Partners“, Köln	
10:15 – 11:00 Uhr	Networking-Break	
11:00 – 11:45 Uhr	„Neuentwicklung oder Kauf von Golfanlagen“ Matthias Reutercrona, Projektleiter „Expansion Golf“ MIGROS Gruppe	
11:45 – 13:15 Uhr	Business-Lunch	
ab 13:15 Uhr	Individuelle Abreise	



THEMEN

WIRTSCHAFT- LICHKEIT

„Die Service-Profit-Kette – Bindung und Gewinnung von Golfspielern“

Harald Hafner und Wolfgang Wagner

Das Top-Thema auf den Agenden der Entscheidungsträger von Golfanlagen ist die Neugewinnung und Bindung von Mitgliedern/Kunden. Dabei stellen sich insbesondere folgende Fragen: Welche Wachstumsstrategie ist die richtige? Was sind meine Prioritäten? Wie setze ich die geplanten Aktivitäten erfolgreich und effizient um? Sind meine Mitarbeiter begeisternde Verkäufer?

Harald Hafner und Wolfgang Wagner beantworten diese wichtigen Fragen und liefern dabei ein strukturiertes, lernendes Vertriebssystem. Anhand von praxisbezogenen Beispielen zeigen Sie auf, wie Verantwortliche von Golfanlagen in Zukunft nachhaltig ihre Kundengewinnung und Kundenbindung optimieren können.

ZUKUNFT

„Golfplatzpflege der Zukunft – modern, nachhaltig und effizient“

Heinz Briem

Das moderne und wirtschaftlich effiziente Golfanlagenmanagement erfordert eine durchdachte, gut organisierte sowie zielorientierte und gleichzeitig engagierte Golfplatzpflege. Dabei muss das geplante Budget mit allen zur Verfügung stehenden Ressourcen, wie Maschinenpark und Personal auf optimale Weise kombiniert werden. Heinz Briem zeigt in seinem Vortrag neue und bereits erfolgreich erprobte Pflegemaßnahmen auf und liefert zudem interessante betriebswirtschaftliche Kennzahlen. So lassen sich Platzpflegekosten auf der Golfanlage auch ohne Qualitätsverlust senken, langfristig eine einwandfreie Pflegequalität sicher stellen, eine hohe Kundenzufriedenheit erreichen und damit das Betriebsergebnis verbessern.

STRATEGIE

„Preisdurchsetzung in begrenzten Märkten“

Dr. Ekkehard Stadie und Dr. Philip Stockmann

Kostengerechte Preise können im Golfmarkt nur dann durchgesetzt werden, wenn beim Kunden „Golfer“ ein Bewusstsein für den Wert einer Leistung/eines Produkts (Mitgliedschaft) vermittelt werden kann. Dieses Wertebewusstsein schafft die Voraussetzung für langfristige Kundenzufriedenheit. Sprichwörtlich sollen die verschiedenen Arten von Mitgliedschaften dem Kunden „lieb und teuer“ sein. Ein Preisnachlass bedeutet stets auch ein Eingeständnis einer minderen Leistung oder Produktqualität.

Dr. Ekkehard Stadie erklärt in seinem Vortrag, wie der Wert des Produktes mit der dazugehörigen Leistung dem bestehenden Mitglied und dem interessierten Kunden verständlich dargestellt werden kann. Darüber hinaus erläutert er Maßnahmen, wie trotz Überangebot und trotz begrenzt wachsender Mitgliederzahlen im Golfmarkt eine Preisstabilität erreicht werden kann. Zusätzlich erklärt er erfolgreiche Beispiele von dynamischen Preiszyklen aus anderen Bereichen der Dienstleistungswirtschaft.

ENTWICKLUNG

„Neuentwicklung oder Kauf von Golfanlagen“

Matthias Reutercona

Im Vortrag von Matthias Reutercona erfahren Sie die detaillierte Vorgehensweise bei der Golfplatzentwicklung des Schweizer Migros-Konzerns, dem größten Golfplatzbetreiber der Schweiz. Sie erhalten einen interessanten Einblick in die strategischen, wirtschaftlichen, operativen und qualitativen Überlegungen beim Projektmanagement von Golfanlagen. Darüber hinaus erfahren Sie die Inhalte der Rentabilitätsbetrachtung auf die Gesamtinvestition einer Golfanlage. Im dritten Teil der Präsentation stellt Matthias Reutercona die wichtigsten Pros und Contras bei der Entscheidung für einen Neubau bzw. für eine Übernahme von Golfanlagen gegenüber.



Harald Hafner

Geschäftsführender Gesellschafter der „Harald Hafner hospitality & tourism marketing management“ (hotmama)

Der ausgebildete Hotelkaufmann und Train-the-Trainer für E-Learning war u.a. von 1984 bis 1989 verantwortlich für das internationale Hospitality-Marketing bei Hilton International in Österreich. Anschließend sammelte er wertvolle Berufserfahrung als Marketingleiter bei diversen Reisebüros. Seit 1992 ist er selbstständig und geschäftsführender Gesellschafter der „Harald Hafner hospitality & tourism marketing management“ (hotmama). Der Schwerpunkt seines Unternehmens liegt bei der Ausarbeitung und Umsetzung von Marketing- und Business-Konzepten im Zusammenhang mit internationalem Tourismus. Seit 1994 ist Harald Hafner zudem Trainer für Management- und Führungskräfte im In- und Ausland, seit 1989 Lehrbeauftragter an verschiedenen Fachhochschulen (Wien, Salzburg, Krems, München) sowie am International Course for Hotel Management der Wirtschaftskammer Wien.



Wolfgang Wagner

Inhaber der „WW Consulting“ mit Schwerpunkt Unternehmensberatung und Interims-Management

Nach seinem erfolgreichen Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Passau war Wolfgang Wagner von 1985 bis 2006 Leiter verschiedener Stabsabteilungen bei der BMW AG in München und beschäftigte sich dabei insbesondere mit den Themen Marketingplanung, Preismarketing und Vertriebsergebnisrechnung und war darüber hinaus Leiter für Vertrieb und Marketing in konzerneigenen Filialen und Niederlassungen in Hamburg, Essen und Berlin.

Seit 2006 ist Wolfgang Wagner Inhaber der „WW Consulting“ mit Schwerpunkt Unternehmensberatung und Interims-Management mit den Schwerpunkten Unternehmensplanung, Vertriebs- und Marketing-Programme sowie Führung und betriebswirtschaftliche Steuerung.



Heinz Briem

Golfplatzbetreiber der Golfanlage Golfyouup

Heinz Briem ist ausgebildeter Landwirtschaftsmeister und deckt gleich mehrere Eigenschaften ab, die ihn zu einem überaus innovativen Unternehmer machen. Bereits 1991 legte er erfolgreich die Prüfung zum staatlich geprüften Greenkeeper ab und betreibt seit vielen Jahren erfolgreich die Golfanlage golfyouup bei Pforzheim. Daneben pflegt er mit seinem Unternehmen seine eigene und auch die benachbarte Golfanlage. Heinz Briem ist ein bundesweit anerkannter Fachmann und gilt als gesunder Querdenker im Golfmarkt. Er ist Gründungsmitglied des Greenkeeperverbandes, seit vielen Jahren im Bundesverband Golfanlagen e.V. organisiert und kennt daher wie kein anderer das Zusammenspiel zwischen Golfplatzpflege und wirtschaftlichem Erfolg einer Golfanlage. Darüber hinaus vertritt er den Bundesverband Golfanlagen e.V. als Mitglied der Arbeitsgemeinschaft Greenkeeper-Qualifikation (AGQ).



Dr. Ekkehard Stadie

Verantwortlicher Leiter im Bereich Competence Center Telekommunikation und IT

Dr. Ekkehard Stadie ist Partner bei „Simon-Kucher & Partners“ im Kölner Büro. Er ist spezialisiert auf den Bereich Dienstleistungsmarketing. Verantwortlich ist er für das Competence Center Telekommunikation und IT. Zu seinen Kunden gehören weltweit tätige Telekommunikations-Anbieter wie auch Sportvereine (1. FC Köln).

Vor seinem Einstieg bei „Simon-Kucher & Partners“ war er Vorstandsassistent im Mannesmann-Konzern. Von 1995 bis 1999 war er Assistent bei Prof. Backhaus am Institut für Business to Business-Marketing, Münster. Hier promovierte er im Jahr 1998. Dr. Stadie ist Autor einer Vielzahl von Artikeln. Er ist häufiger Sprecher bei nationalen und internationalen Konferenzen.



Dr. Philip Stockmann

Projektleiter in den Bereichen Marketing und Organisation

Dr. Philip Stockmann ist Director bei „Simon-Kucher & Partners“ im Kölner Büro. Er ist als Projektleiter in verschiedenen Branchen für Dr. Stadie in Europa und dem nahen Osten tätig, sein Schwerpunkt liegt in den Bereichen Marketing und Organisation. Vor „Simon-Kucher & Partners“ war Dr. Stockmann als Projektleiter für audio-visuelle Dokumentation im mittleren und nahen Osten tätig, zudem als Kommunikationsberater und -moderator. Er promovierte zu integrierter Marketingkommunikation.



Matthias Reutercona

Projektleiter „Expansion Golf“ der MIGROS-Gruppe

Matthias Reutercona war nach seinem erfolgreichen BWL-Studium an der Universität in Zürich viele Jahre Leiter der Business Division „Office Document Products“ bei Xerox und Profit Center Leiter „Dictation Systems“ bei Philips. Heute gehört er zu den kreativen Entscheidungsträgern des Migros-Konzerns, einer der vielfältigsten Unternehmensgruppen Europas, der neben dem Betrieb von eigenen Banken, Versicherungen, Reisebüros und Einkaufsmärkten auch 50 Fitness-Center betreibt und mit sieben Golfparks u.a. auch der größte Golfplatzbetreiber der Schweiz ist. Matthias Reutercona ist seit fünf Jahren strategischer Geschäftsführer des Golfpark Otelfingen bei Zürich und wurde im vergangenen Jahr zum Projektleiter „Expansion Golf“ der Migros-Gruppe bestellt.





Deutschland

Schleswig-Holstein

- Fehmarn
- Gut Apeldör
- Gut Uhlenhorst
- Gut Wulfsmühle
- Schloss Breitenburg
- Timmendorfer Strand
- Weidenhof

Hamburg

- Golf Lounge
- Hamburg-Treudenberg
- Moorfleet

Niedersachsen

- Achim
- Adendorf
- Deinster Mühle
- Gleidingen
- Gut Arenshorst
- Gut Immenbeck
- Hainhaus
- Hude
- Oldenburger Land
- Schloss Lüdersburg
- Schloss Lütetsburg
- Soltau
- Steinhuder Meer

Nordrhein-Westfalen

- Am Lüderich
- Burg Konradsheim
- Clostermanns Hof
- Felderbach
- Golfcity Pulheim
- Gut Berge
- Gut Heckenhof
- Gut Neuenhof
- Gut Welschhof
- Hamm
- Haus Bey
- Haus Kambach
- Heerhof
- Herdecke
- Jammertal
- Red Golf Gelsenkirchen
- Rittergut Birkhof
- Römerhof
- Schloss Haag
- Teutoburger Wald
- Velderhof

Hessen

- Attighof
- Bachgrund
- Biblis - Wattenheim
- Gernsheim
- Gut Escheberg
- Gudensberg
- Hof Hausen vor der Sonne
- Hof Trages
- Idstein
- Lich

- Löwenhof
- Main-Taunus
- Praforst
- Schloss Sickendorf
- Winnerod

Rheinland-Pfalz

- Bad Neuenahr-Ahrweiler
- Bitburger Land
- Burbach - Lietzenhof
- Cochem
- Deutsche Weinstrasse
- Kurpfalz
- Landgut Dreihof

Saarland

- St. Wendel

Berlin-Brandenburg

- Bad Saarow
- Kallin
- Semlin

Mecklenburg-Vorpommern

- Baltic Hills
- Schloss Karnitz
- Schloss Teschow
- Strelasund
- Tessin
- Winston Golf
- Wittenbeck

Sachsen

- Leipzig

Baden-Württemberg

- Bad Waldsee
- Bad Saulgau
- Bruchsal
- Buchenhof-Hetzbach
- Golfyouup
- Grafenof
- Hohenhardter Hof
- Johannesthal
- Kaiserhöhe
- Kirchheim-Wendlingen
- Mannheim
- Marhördt
- Schloss Langenstein
- Schloss Monrepos
- Schloss Nippenburg
- Steißlingen am Bodensee
- Zollern-Alb

Bayern

- Aschheim
- Eschenried
- Fürstzell
- Gerhalm

- Gut Rieden
- Gsteig
- Hellengerst
- Holledau
- Iffeldorf
- München-Brunthal
- Oberstaufen-Steibis
- Obing
- Open.9
- Pfaffing
- Rottbach
- Schloss Egmatting
- Schloss Maxlrain
- Sinzing
- Sonnenalp
- Würzburg



Österreich

- Almenland
- Bad Gleichenberg
- Bad Waltersdorf
- City Golf Graz-Puntigam
- Dolomitengolf
- Eugendorf
- Finkenstein
- Gastein
- Goldegg
- Golfzentrum Andritz
- Klagenfurt-Seltenheim
- Leopoldsdorf
- Maria Lankowitz
- Mittersill
- Moosburg
- Murhof
- Radstadt
- Schloss Ebreichsdorf
- Schloss Feistritz
- Urslautal
- Waidhofen
- Wienerwald



Schweiz

- Bad Ragaz
- Domat/Ems
- Gonten
- Holzhäusern
- Küsnacht
- Lipperswil
- Moossee
- Oberkirch
- Otelfingen
- Samedan
- Waldkirch
- Zuoz-Madulain



Tschechische Rep.

- Benatky
- Franzensbad
- Marina Praha
- Pisek
- Telc
- Usti

Personen/Institutionen

- David Krause Design
- Dr. Reinhard Koss
- EGP Euro Golf Project GmbH
- Klaus D. Schmitt course support
- Susanne von Zydowitz



Aus- und Weiterbildung



Florian Fischer

Ihr Experte für Aus- u. Weiterbildung von Mitarbeitern u. Führungskräften in der Golfbranche. Von der betrieblichen Ausbildung „Sport- u. Fitnesskaufmann (IHK)/Junior Golfmanager (IST)“ über Zertifikatskurse, Diplom-Weiterbildungen bis zur Hochschulqualifikation „Senior Golfmanagement (FH)“ – Florian Fischer ist beim IST-Studieninstitut Ihr Ansprechpartner rund um golfspezif. Weiterbildungen. Darüber hinaus können Sie sich über viele weitere Weiterbildungen z.B. im Bereich „Tourismus & Hospitality“ informieren.

Kontaktdaten:

IST-Studieninstitut GmbH · Moskauer Str. 25 · 40227 Düsseldorf
Tel. 0211-86668-14 · ffischer@ist.de · www.ist.de



Beregnungsanlagen



Peter Krause

Ihr Experte für Beratung, Planung, Ausführung und Service für Beregnungsanlagen Ihrer Golfanlage.

Kontaktdaten:

Globale Services Company · Verkaufsleitung Deutschland
Monreposstr. 57 · 71634 Ludwigsburg · Tel.: 05084/988781
Mobil 0171-725 42 30 · p.krause@toro.com · www.toro.com



Fort- und Weiterbildung / Golfanlagenklassifizierung



Rainer Fuchs

Ihr Experte für Fort- und Weiterbildung von Mitarbeitern und Führungskräften der Golfbranche. Rainer Fuchs ist außerdem für die Organisation der Fortbildung zum BVGA Golf Business Director verantwortlich.

Kontaktdaten:

Sport Business AG
Kurfürsten-Anlage 59 · 69115 Heidelberg · Tel.: 06221- 651 30 24
r.fuchs@sport-business-ag.de · www.sport-business-ag.de



Golfplatzbau / Golfplatzpflege



Detlef Blohm

Ihr Experte für Golfplatzbau, Golfplatzpflege, Golfplatzumbau, Spezialmaschinenverkauf und Pflegeberatung.

Kontaktdaten:

Sommerfeld AG
Friedrichsfehrer Str. 2a · 26188 Friedrichsfehn
Tel.: 04486 - 92 82 98 · db@sommerfeld.de · www.sommerfeld.de



Indoor Golfanlagen



Berthold Binder

Ihr Experte für die Herstellung von Premium Indoorgolf-Anlagen und Golf-Simulatoren mit hoher Messgenauigkeit und Echtbildsimulation. GPS genaue Golfplatzvermessung und Golfplatzdigitalisierung mit Flächenberechnungen und Flächendarstellung in 2D und 3D für die betriebswirtschaftliche und Optimierung der Golfplatzpflege. Die Erstellung von virtuellen Birdiebook für die Präsentation des GP, auf der Internetseite und DVD's, USB-Stick in Echtbildsimulation.

Kontaktdaten:

Arcadia GmbH · Heidelbergstr. 54 · 72406 Bisingen · Tel.: 07476/94 66 37-12
b.binder@arcadia-golf.de · www.arcadia-golf.de



Leasing



Hans Joachim Kohn

Ihr Experte für die Realisierung von wirtschaftlichen, individuellen Leasingkonzepten. Hans Joachim Kohn bietet Hersteller unabhängige Fachleute im Bereich Leasing/Mietkauf für Mittelstands- und Großunternehmen sowie Golfanlagen.

Kontaktdaten:

fsg Miet und Leasing GmbH
Marstallstraße 18a · 76227 Karlsruhe · Tel.: 0721 - 476 60 10
hjk@fsg-leasing.com · www.fsg-leasing.com



Medien



Norbert Hausen

Ihr Experte für Mediendienstleistungen aller Art. Herstellung und Vertrieb qualitativ hochwertiger Druckerzeugnisse. Fullservice im Verlagsbereich (Konzeption, Grafik, Anzeigenverkauf, Redaktion, Druck und Vertrieb).

Kontaktdaten:

KÖLLEN DRUCK + VERLAG GmbH
Ernst-Robert-Curtius-Str. 14 · 53117 Bonn-Buschdorf
Tel.: 0228 - 989 82-87 · n.hausen@koellen.de
www.koellen.de · www.koellen-golf.de



Pflegemaschinen



Erich Holzwarth

Ihr Experte für bedarfsgerechte, wirtschaftliche Pflege-, Maschinen- und Transportkonzepte, Soll - Ist Aufnahmen und Bewertungen, Kosten- Nutzen-analysen, Ermittlung und Aufbereitung von Investitionsentscheidungen, Gebrauchtgeräte - Restwertanalysen und Vermarktungskonzepte, sowie Beratung für zeitgemäße Varianten von wirtschaftlichen Finanzierungen.

Kontaktdaten:

Globale Services Company · Verkaufsleitung Deutschland · Monreposstr. 57
71634 Ludwigsburg · Tel.: 07141-642166-11 · Fax: 07141-642166-99
Mobil: 0170-8306719 · E-Mail: erich.holzwarth@toro.com · www.toro.com



Rasenpflege / Rasenberatung



Peter Kappes

Ihr Experte für die Beratung, Anlage und Erhaltungspflege von Golf-Rasenflächen: Saatgut-Mischungen, Rasen-Langzeitdünger, Spezialprodukte, Schnell-Analyse Rasenkrankheiten, Pflegepakete.

Kontaktdaten:

EUROGREEN GmbH
Industriestraße 83-85 · 57518 Betzdorf · Tel.: 02741 - 28 13 41
Peter.Kappes@eurogreen.de · www.eurogreen.de



Versicherungen – Agentur



Marc Lahaye

Ihr Experte für den Bereich Versicherungen. Marc Lahaye bietet ein kompaktes Versicherungspaket für Golfanlagen, das „All-Risk-Konzept“ in einer Police: Betriebshaftpflicht, Absicherung aller Sachwerte (Gebäude, Maschinen, Betriebseinrichtung, Elektronik), Einnahmeausfälle, Golf-Course-Versicherung, Golf-Ausfall-Versicherung etc.

Kontaktdaten:

HDI-Gerling Generalagentur Lahaye
Max-Planck-Str. 2 · 86899 Landsberg am Lech · Tel.: 08191 - 96 99 -100
marc.lahaye@hdi-gerling.de · www.hdi-gerling.de/marc_lahaye



Versicherungen – Makler



Daniel Witaschek

Ihr Experte für den Bereich Versicherungen. Der versicherungstechnische Betriebsvergleich für Golfanlagen-Benchmarking mit der Zielsetzung der Kosten-, Leistungs- und Verwaltungsoptimierung.

Kontaktdaten:

CONCEPTA'S Assekuranzmakler GmbH
Implerstraße 24-26 · 81371 München · Tel.: 089 - 78 74 63 00
daniel.witaschek@conceptas.eu · www.conceptas.de



Werbung und Marketing



Lena Pilz

Ihre Expertin für zielgerichtete Marketing-Kommunikation, das Erstellen von ganzheitlichen, cross-medialen Werbekonzepten und einem leistungsorientiertem, individuellem Portfolio. Wir begleiten Sie von der kreativen Beratung bis hin zur kompletten Umsetzung. Damit schaffen wir für Sie die besten Voraussetzungen Ihr Angebot zu kommunizieren und zu präsentieren. Beim Makro-Medien-Dienst ist alles unter einem Dach: Werbeagentur - Verlag - Verteildienst.

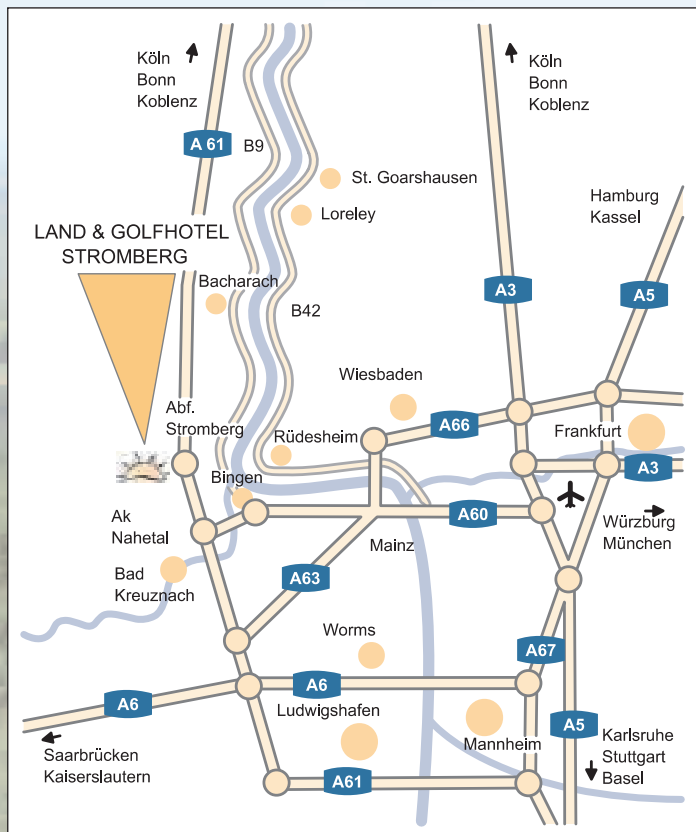
Kontaktdaten:

MAKRO-MEDIEN-DIENST GmbH · Siemensstraße 4 · 73760 Ostfildern
Tel. +49 7158 1814-255 · Fax +49 7158 1814-259 · Mobil: 0176-11 814 334
lena.pilz@mmd.biz · www.mmd.biz



ANFAHRTSBESCHREIBUNG

Adresse:
 Land & Golf Hotel Stromberg
 Buchenring 6
 55442 Stromberg/Bingen
 Tel. +49 6724-600 0
 Fax +49 6724-600 433



ANREISE

Auto: Anfahrt aus Richtung **Ludwigshafen/Mannheim** oder aus **Koblenz/Köln** über die **Autobahn A61 (Ausfahrt Stromberg)**.

In Stromberg folgen Sie der Beschilderung **LAND & GOLF HOTEL STROMBERG**.

Sollten Sie ein Navigationsgerät verwenden, beachten Sie bitte folgendes: Wählen Sie „Stromberg“ in Rheinland-Pfalz aus – danach „Buchenring“. Wenn „Buchenring“ am System nicht verfügbar ist, bitte „Am Buchenring“ probieren. Sollte dies auch scheitern, bitte „Staatsstraße“ auswählen und Sie werden richtig gelotst. Vielleicht kann Ihnen auch die Ortsteilbezeichnung „Schindelhof“ oder die direkte Hotelauswahl **LAND & GOLF HOTEL STROMBERG** weiterhelfen.

Für eine detaillierte Anfahrtsauskunft nutzen Sie den Routenplaner: www.map24.de

Flugzeug: Flugplatz Hahn:

Flugplatz für Privatflugzeuge, Linien- und Charterflüge. Weiter per Taxi.

Die Entfernung bis zum Hotel beträgt ca. 45 km.

Rhein-Main-Flughafen Frankfurt:

Weiter per Taxi zum **LAND & GOLF HOTEL STROMBERG**.

Die Fahrzeit vom Flughafen bis zum Hotel beträgt ca. 45 Min.

Shuttle-Service: Am 10.4. steht Ihnen zur Anreise um 14.30 Uhr ein Shuttle vom Flughafen Frankfurt kostenlos zur Verfügung.

Bahn: HBF Frankfurt/Main: Bahnhof mit ICE- und IC-Anbindung. Weiter mit Taxi.

Sie fahren bis **HBF Bingen/Rhein**. Dann weiter per Taxi bis zum **LAND & GOLF HOTEL STROMBERG**.

Die Fahrzeit von Bingen bis zum Hotel beträgt ca. 30 Min.



ANMELDUNG MITGLIEDER

Rückantwort-Fax: 08106 / 99 56 72



1. Anmeldung (verbindlich)

- Tagungspaket „all inclusive“**, Preis pro Person € 390,00 zzgl. MwSt (inkl. Shuttle-Service, Get-Together, Kongresstag 1+2, Abendessen, Tagungspauschale, Mittagessen)
 - Get together
 - Diskussionsforum
 - Podiumsdiskussion
 - Premiere – Mähroboter live auf dem Golfplatz

Kongressbausteine auch einzeln buchbar!

- 11.4.2012, 1. Kongresstag**, Preis p.P. € 280,00 zzgl. MwSt (inkl. Tagungspauschale, Mittagessen)
 - Diskussionsforum
 - Podiumsdiskussion
 - Premiere – Mähroboter live auf dem Golfplatz
- 11.4.2012, Abendessen**, Preis p.P. € 90,00 zzgl. MwSt (Welcome-Cocktail, 3-Gänge-Menü inkl. Getränke)
- 12.4.2012, 2. Kongresstag**, Preis p.P. € 210,00 zzgl. MwSt (inkl. Tagungspauschale, Mittagessen)
- Leider kann ich nicht teilnehmen

2. Zimmerreservierung

Im Rahmen der Veranstaltung möchte ich gerne folgende Reservierungen bei Ihnen vornehmen:

Anreisedatum: _____ Abreisedatum: _____

- Einzelzimmer mit Frühstück zum Preis von € 121,00 inkl. 19% MwSt/Nacht
- Doppelzimmer mit Frühstück zum Preis von € 164,00 inkl. 19% MwSt/Nacht

3. Shuttle Service

- 10.4.2012, Abfahrt 14.30 Uhr Flughafen Frankfurt → Land & Golf Hotel Stromberg → Flug-Nr. _____ Ankunft _____

4. Einzugsermächtigung / Bestätigung, die AGBs gelesen zu haben

Hiermit ermächtige ich die BVGA Wirtschafts-GmbH widerruflich, die **Veranstaltungsgebühr zzgl. Übernachtungskosten** zu Lasten des Kontos:

Teilnehmer: _____ Rechnungsempfänger: _____

Stadt: _____ Straße: _____

Telefon: _____ E-Mail: _____

Name und Ort des Kreditinstitutes: _____

Kontonummer: _____ BLZ: _____

Kontoinhaber: _____

per Lastschrift einzuziehen. Falls das Konto die erforderliche Deckung nicht aufweist, besteht seitens des kontoführenden Kreditinstitutes keine Verpflichtung zur Einlösung.

Datum, Unterschrift

5. AGBs

1. Wir haben im Rahmen eines feststehenden Zimmerkontingents die o.g. Zimmerpreise als Sonderkonditionen für Sie vereinbart. Sobald das BVGA Sonderkontingent ausgeschöpft ist, werden die Zimmer einzeln verkauft und die Zimmerpreise können sich verändern.
2. Bitte beachten Sie, da die BVGA Wirtschafts-GmbH ein Dienstleistungsunternehmen ist, werden die Zimmerpreise inkl. der gesetzl. MwSt von 19% weiter berechnet.
3. Bei Stornierung (nur schriftlich) bis eine Kalenderwoche vor Seminarbeginn wird eine Stornierungsgebühr von 50% des Gesamtbetrags fällig, danach wird der gesamte Teilnehmerbetrag erhoben. Bei rechtzeitiger Nennung eines Ersatzteilnehmers entfällt die Stornogeühr.
4. Für Programmänderungen, Referentenausfälle oder Druckfehler übernimmt der Veranstalter keine Haftung. Ist die Durchführung aufgrund von höherer Gewalt oder aus wichtigen Gründen nicht möglich, werden die Teilnehmer umgehend informiert. Die Veranstaltungsgebühr wird in diesem Fall erstattet. Ein Anspruch auf Ersatz von Reise- und Übernachtungskosten sowie Arbeitsausfall ist ausgeschlossen.
5. Die Anmeldebestätigung geht den Teilnehmern in Form einer Rechnung zu und wird von dem angegebenen Konto frühestens am 30.3.2012 abgebucht.



ANMELDUNG

Rückantwort-Fax: 08106 / 99 56 72



1. Anmeldung (verbindlich)

- Tagungspaket „all inclusive“**, Preis pro Person € 780,00 zzgl. MwSt (inkl. Shuttle-Service, Get-Together, Kongresstag 1+2, Abendessen, Tagungspauschale, Mittagessen)
 - Get together
 - Diskussionsforum
 - Podiumsdiskussion
 - Premiere – Mähroboter live auf dem Golfplatz

Kongressbausteine auch einzeln buchbar!

- 11.4.2012, 1. Kongresstag**, Preis p.P. € 560,00 zzgl. MwSt (inkl. Tagungspauschale, Mittagessen)
 - Diskussionsforum
 - Podiumsdiskussion
 - Premiere – Mähroboter live auf dem Golfplatz
- 11.4.2012, Abendessen**, Preis p.P. € 90,00 zzgl. MwSt (Welcome-Cocktail, 3-Gänge-Menü inkl. Getränke)
- 12.4.2012, 2. Kongresstag**, Preis p.P. € 420,00 zzgl. MwSt (inkl. Tagungspauschale, Mittagessen)
- Leider kann ich nicht teilnehmen

2. Zimmerreservierung

Im Rahmen der Veranstaltung möchte ich gerne folgende Reservierungen bei Ihnen vornehmen:

Anreisedatum: _____ Abreisedatum: _____

- Einzelzimmer mit Frühstück zum Preis von € 121,00 inkl. 19% MwSt/Nacht
- Doppelzimmer mit Frühstück zum Preis von € 164,00 inkl. 19% MwSt/Nacht

3. Shuttle Service

- 10.4.2012, Abfahrt 14.30 Uhr Flughafen Frankfurt → Land & Golf Hotel Stromberg → Flug-Nr. _____ Ankunft _____

4. Einzugsermächtigung / Bestätigung, die AGBs gelesen zu haben

Hiermit ermächtige ich die BVGA Wirtschafts-GmbH widerruflich, die **Veranstaltungsgebühr zzgl. Übernachtungskosten** zu Lasten des Kontos:

Teilnehmer: _____ Rechnungsempfänger: _____

Stadt: _____ Straße: _____

Telefon: _____ E-Mail: _____

Name und Ort des Kreditinstitutes: _____

Kontonummer: _____ BLZ: _____

Kontoinhaber: _____

per Lastschrift einzuziehen. Falls das Konto die erforderliche Deckung nicht aufweist, besteht seitens des kontoführenden Kreditinstitutes keine Verpflichtung zur Einlösung.

Datum, Unterschrift

5. AGBs

1. Wir haben im Rahmen eines feststehenden Zimmerkontingents die o.g. Zimmerpreise als Sonderkonditionen für Sie vereinbart. Sobald das BVGA Sonderkontingent ausgeschöpft ist, werden die Zimmer einzeln verkauft und die Zimmerpreise können sich verändern.
2. Bitte beachten Sie, da die BVGA Wirtschafts-GmbH ein Dienstleistungsunternehmen ist, werden die Zimmerpreise inkl. der gesetzl. MwSt von 19% weiter berechnet.
3. Bei Stornierung (nur schriftlich) bis eine Kalenderwoche vor Seminarbeginn wird eine Stornierungsgebühr von 50% des Gesamtbetrags fällig, danach wird der gesamte Teilnehmerbetrag erhoben. Bei rechtzeitiger Nennung eines Ersatzteilnehmers entfällt die Stornogeühr.
4. Für Programmänderungen, Referentenausfälle oder Druckfehler übernimmt der Veranstalter keine Haftung. Ist die Durchführung aufgrund von höherer Gewalt oder aus wichtigen Gründen nicht möglich, werden die Teilnehmer umgehend informiert. Die Veranstaltungsgebühr wird in diesem Fall erstattet. Ein Anspruch auf Ersatz von Reise- und Übernachtungskosten sowie Arbeitsausfall ist ausgeschlossen.
5. Die Anmeldebestätigung geht den Teilnehmern in Form einer Rechnung zu und wird von dem angegebenen Konto frühestens am 30.3.2012 abgebucht.



GOLFFACHKONGRESS 2012



EXPERTENPOOL

Rückantwort-Fax: 08106 / 99 56 72



Wir bieten Ihnen im Rahmen des Golfkongresses die Möglichkeit, unverbindlich zu nachfolgenden Fachthemen Experten zu befragen.

Zu welchen Fachgebieten würden Sie sich gern von einem Experten informieren lassen?

- Indoor Golfanlagen
- Rasenpflege / Rasenberatung
- Versicherungen – Makler
- Leasing
- Medien
- Versicherungen – Agentur
- Beregnungsanlagen
- Pflegemaschinen
- Fort- und Weiterbildung
- Golfplatzbau / Golfplatzpflege
- Aus- und Weiterbildung
- Sonstiges:

Golfanlage: _____

Name: _____

