

BVGA
Bundesverband Golfanlagen e.V.

GOLF Insights

BVGA GOLF-INSIGHTS

AUSGABE 1 :

ENDWICKLUNG DER GOLFTURNIERE

BVGA GOLF-INSIGHT

VORWORT

Zunächst zum Sachverhalt: Inmitten des laufenden Geschäftsjahres 2023, klagen die Verantwortlichen von Golfanlagen verstärkt über einen Rückgang der Teilnehmerzahlen bei Golfturnieren. Teilweise wurden diese aus Mangel an Anmeldungen abgesagt. Dabei spielen Golfturniere für die Themen Mitgliederbindung und Wirtschaftlichkeit eine bedeutsame Rolle beim erfolgreichen Betrieb von Golfanlagen. Aber wie sieht die aktuelle Situation auf Golfanlagen wirklich aus? Was sind mögliche Gründe aus der Sicht der Verantwortlichen von Golfanlagen, die über eine langjährige Erfahrung bei der Organisation von Golfturnieren und im täglichen Umgang mit den Turnierteilnehmern verfügen.

Der Bundesverband Golfanlagen e.V. geht mit seinem neuen Format „BVGA-Golf-Insights" der Sache auf den Grund. Die Auswertung der Umfrageergebnisse bietet tiefergehende Einblicke (Insights) und eröffnet den Verantwortlichen von Golfanlagen/Golfclubs die Möglichkeit, gezielt auf Herausforderungen einzugehen und erfolgsversprechende Lösungsansätze zu entwickeln.

Untersucht wurden u.a. die Entwicklungen in Bezug auf die Anzahl der Turniere und Turnierteilnehmer. Darüber hinaus wurden die Motive für die Teilnahem und Nichtbeteiligung an Golfturnieren, Turnierformate die gut bzw. weniger gut funktionieren sowie eine umfangreiche Ideensammlung für die zukünftige Gestaltung von Golfturnieren und mögliche Handlungsfelder aufgezeigt.

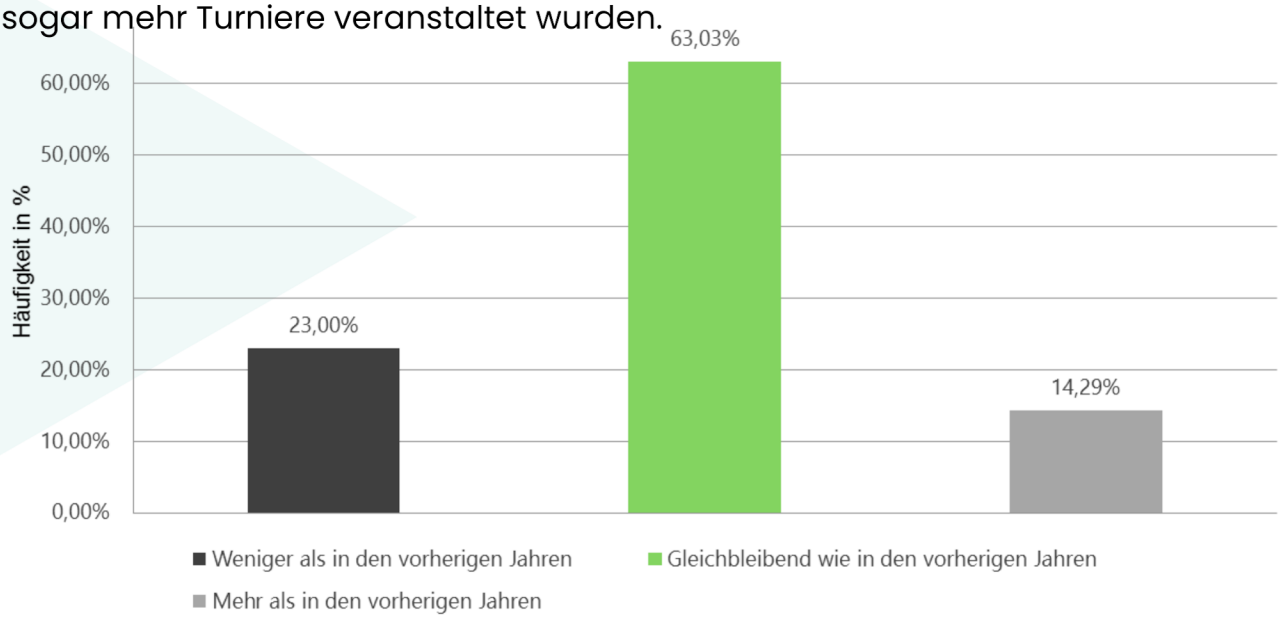
Die erste Ausgabe des neuen Golfmarkt-Umfrage-Formats „BVGA-Golf-Insights ist ausgesprochen erfolgreich verlaufen und nun auch abgeschlossen. Das vorrangige Ziel bestand darin, ein umfassendes und zeitnahes Verständnis der aktuellen Situation zu erlangen und wertvolle Erkenntnisse für die Entscheidungsträger von Golfanlagen/Golfclubs zu gewinnen.

Projektleiter Pascal Ferreira: „Die hohe Beteiligung von **120 Golfanlagen** in kürzester Zeit, zeigt die Aktualität und Wichtigkeit des Themas. Denn schließlich geht es konkret um Mitgliederbindung und Wirtschaftlichkeit – zwei wesentliche Erfolgsfaktoren beim Betrieb von Golfanlagen".

ERGEBNISSE

WIE HAT SICH DIE ANZAHL DER TURNIERE AUF IHRER GOLFANLAGE ENTWICKELT?

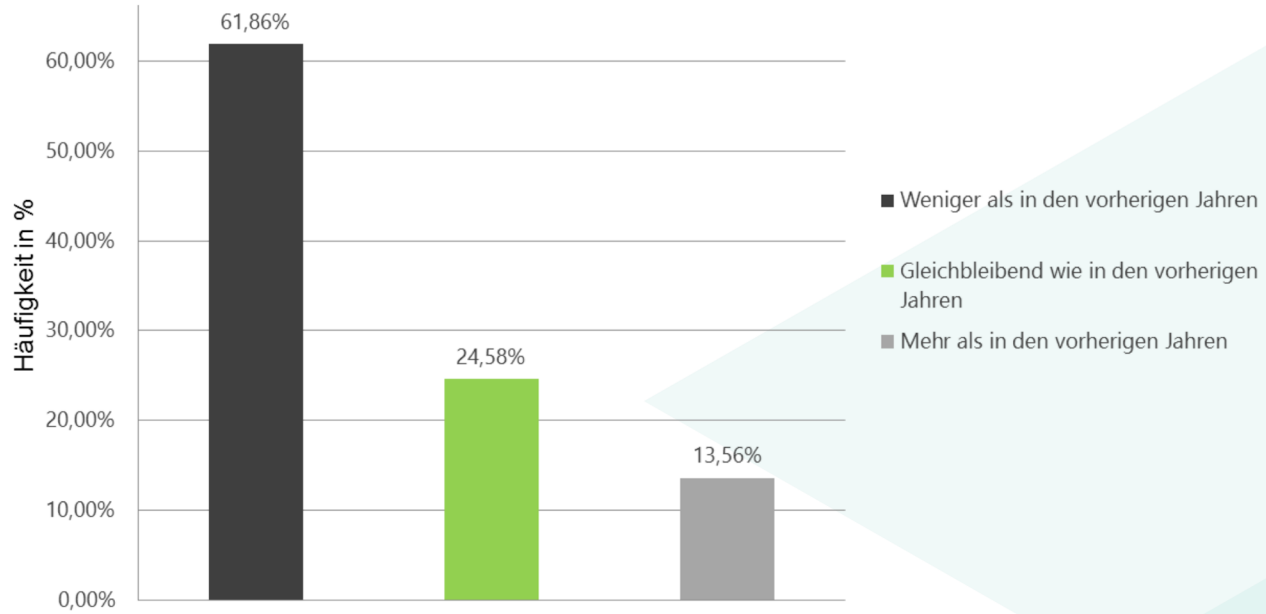
Ein Anteil von **23%** der befragten Golfplatzverantwortlichen gab an, dass in den vorherigen Jahren weniger Turniere stattgefunden haben, während beachtliche **63%** angeben, dass die Anzahl der Turniere unverändert geblieben ist. Hingegen berichten **14%** der Befragten, dass im Vergleich zu den Vorjahren sogar mehr Turniere veranstaltet wurden.



ANZAHL DER GOLFTURNIERE IST STABIL GEBLIEBEN!

WIE HAT SICH DIE ANZAHL DER TURNIERTEILNEHMER AUF GOLFANLAGEN ENTWICKELT?

In Bezug auf die Teilnehmerzahl haben **62%** der Befragten festgestellt, dass weniger Golfspieler an den Turnieren teilgenommen haben als in den vorherigen Jahren. **25%** der Golfplatzverantwortlichen gaben an, das die Teilnehmerzahl bei Turnieren unverändert geblieben ist, während **13%** berichteten, dass sich die Zahl der Turnierteilnehmer leicht erhöht hat.

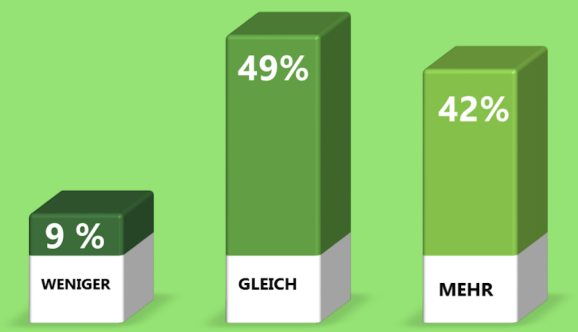


ANZAHL DER TURNIERTEILNEHMER SIGNIFIKANT RÜCKLÄUFIG!

ERGEBNISSE

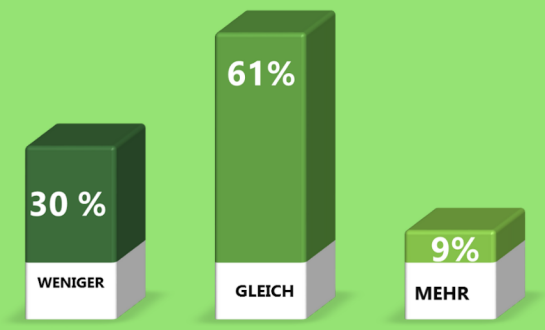
HAT SICH DER SCHWERPUNKT BEI DEN ANGEBOTENEN TURNIEREN IN DEN LETZTEN JAHREN GEÄNDERT?

9-LOCH



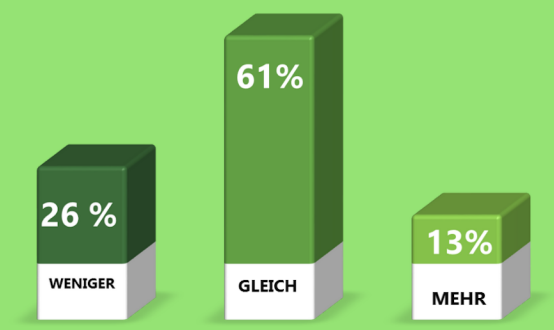
ANGEBOT 9-LOCH STEIGT

18-LOCH



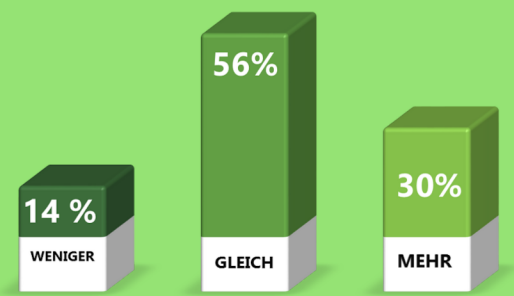
ANGEBOT 18-LOCH SINKT

HANDICAP-RELEVANTE TURNIERE



ANGEBOT DER HANDICAP-RELEVANTEN TURNIERE LEICHT SINKEND

NICHT HANDICAP-RELEVANTE TURNIERE



ANGEBOT DER NICHT HANDICAP-RELEVANTEN TURNIERE LEICHT STEIGEND

ERGEBNISSE UND TRENDS

WELCHE BEWEGGRÜNDE KÖNNTEN GOLFER DAVON ABHALTEN, AN GOLFTURNIEREN TEILZUNEHMEN?



In diesem Abschnitt der Umfrage wurden die Teilnehmer gebeten, ihre Beweggründe zu bewerten, die Golferinnen und Golfer erfahrungsgemäß davon abhalten, an Golfturnieren teilzunehmen. Die Ergebnisse lieferten klare Erkenntnisse über die Bedeutung verschiedener Faktoren.

Deutlich zeigte sich, dass **zeitliche Einschränkungen**, **hohe Kosten** und das als kompliziert empfundene **Handicap-System** die Hauptgründe sind, die Golferinnen und Golfer davon abhalten könnten, an Golfturnieren teilzunehmen.

ERFOLGSFAKTOREN

HABEN SIE IN DEN LETZTEN JAHREN SPEZIELLE MASSNAHMEN ERGRIFFEN, UM DIE TEILNEHMERZAHL BEI GOLFTURNIEREN ZU STEIGERN? WENN JA, WELCHE?

"Mehr Turniere mit Eventcharakter (Abendessen, Charity)"
"Mehr gesellige Turniere (Teamwertungen wie Scramble, 4er, etc...)"
„Cartfreigabe für Turniere"
"Bei Clubturnieren vermehrt Jahreswertungen eingeführt, dadurch Attraktivität gesteigert."
"Jubiläumsturniere waren sehr erfolgreich"
"Turniere für Anfänger und Neumitglieder"

GIBT ES ANDERE FAKTOREN, WELCHE DIE TEILNEHMERZAHL POSITIV WIE NEGATIV BEEINFLUSSEN KÖNNTEN?

Positive Kommentare:

"Viele Verpflegungsstationen auf dem Golfplatz in Kombination mit nicht vorgabewirksamen Turnierformaten haben sich sehr positiv auf die Teilnehmerzahlen ausgewirkt "
"Persönliche Ansprache vom Team“ (Sekretariat, Management, Golflehrer, Gastronomie)“
"Positiv wirkt sich aus, sich für Finals qualifizieren zu können."

Kritische Kommentare:

"Das neue WHS hat eindeutig das Spielen der Turniere, vor allem bei besseren Handicappern, beeinflusst. Spieler haben Sorge um ihr bestehendes Handicap."
Sogar Mannschaftsspieler spielen weniger Turniere um sich bei einer Verschlechterung ihres Handicaps nicht aus dem Kader zu spielen.
"Zu viele andere Golfturniere, zu viele Ligaspiele."
"Wetter Apps wirken sich negativ aus."
"Das WHS ist das Problem. Gerade ältere Spieler und Spieler mit einem HCPI zwischen 15 und 22 schonen ihr HCP auf das Äußerste."

ERFOLGSFAKTOREN

WELCHES SIND DIE BELIEBTESTEN UND ERFOLGREICHSTEN GOLFTURNIERE

Clubhaus-Turnier: Ein Turnier mit Tombola und Sachspenden von Lieferanten, ortsansässigen Firmen und Mitgliedern, bei dem 80 von 120 Teilnehmern einen Preis mit nach Hause nehmen.

After Work-Turniere: Beliebte 9-Loch-Turniere, die besonders für Berufstätige geeignet sind und eine lockere und gesellige Atmosphäre bieten.

Spaß-Turniere: Turniere wie 4er oder Scramble, die den Fokus auf den Spaßfaktor legen und eine ungezwungene Atmosphäre bieten.

Sponsorenturniere: Turniere, bei denen Sponsoren für alles aufkommen, vom Startgeld bis zum Essen und den Preisen.

Jugend-Turniere: Turniere speziell für die Jugend über mehrere Tage.

Serielle Turniere: Regelmäßig stattfindende Turnierserien, die eine gewisse Tradition entwickelt haben und bei den Teilnehmern gut etabliert sind.

ERFOLGSFAKTOREN FÜR BELIEBTE TURNIERE

Gesellschaftlicher Charakter: Turniere mit einem gesellschaftlichen Rahmenprogramm, Abendveranstaltungen oder speziellen Motto-Events sind besonders beliebt.

Attraktive Preise: Turniere mit hochwertigen Preisen, Tombolas und Startgeschenken ziehen mehr Teilnehmer an.

Persönliche Ansprache und Betreuung: Turniere mit intensiver Betreuung durch Ehrenamtliche, das Golf-Team oder ausgewählte Mitglieder sind erfolgreich.

Zeitliche Flexibilität: Turnierangebote außerhalb der Regulären Arbeitszeit.

QUICK TIPPS

1. MACHEN SIE DIE ANMELDUNG SO EINFACH WIE MÖGLICH!

Menschen, die an Ihren Turnieren Teilnehmen, sind sehr beschäftigt! Die meisten von ihnen sind Geschäftsleute und haben keine Zeit, Formulare auszufüllen, sie per Post zu verschicken, sich um die Logistik zu kümmern. Wenn Ihr Anmeldeverfahren so einfach ist wie der Besuch einer Website und die Bezahlung mit einer Kreditkarte möglich ist, können Sie einen einfachen Link weitergeben mit denen sich die Spieler sofort anmelden können.

2. RICHTEN SIE EINE VERANSTALTUNGS-WEBSITE EIN!

Halten Sie Ihre Website aktuell und einfach und stellen Sie sicher, dass die spieler durch eine Online-Anmeldung unterstützt werden.

3. KONTAKTIEREN SIE FRÜHERE TEILNEHMER!

Setzen Sie sich mit Ihren Golferinnen und Golfern in Verbindung, die in den vergangenen Jahren an Ihrer Veranstaltung teilgenommen haben.

4. RUFEN SIE LOKALE LEISTUNGSTRÄGER AUF!

Erstellen Sie eine Liste mit Zehn lokalen Unternehmen, die auf Ihrer Lieferantenliste stehen welche daran interessiert sein könnten, ihre Marke bei Golfern bekannt zu machen.

5.VERSENDEN SIE STRATEGISCHE ERINNERUNGS- UND PROMO-E-MAILS!

Beginnen Sie etwa sechs Monate vor der Veranstaltung mit einer E-Mail, in der Sie auf den Termin hinweisen. Senden Sie dann regelmäßig vor der Veranstaltung eine Erinnerung. Achten Sie darauf, dass die E-Mails (und alle Ihre Beiträge in den sozialen Medien) mit Ihrer Online-Anmeldeseite verlinkt sind.

QUICK TIPPS

6.STELLEN SIE SICHER, DASS DIE SPIELER DIE VORTEILE IHRER TEILNAHME VERSTEHEN AUSWIRKUNGEN IHRES KAUFS VERSTEHEN.

Erläutern Sie die Motive warum die Golferinnen und Golfer an bestimmten Turnieren Teilnehmen sollen (z.B. Wohltätigkeitsturniere, Inklusion, usw...)

7.BEWERBEN SIE DIE VERANSTALTUNG IN DEN SOZIALEN MEDIEN.

Richten Sie Social-Media-Kanäle ein, um die Veranstaltung zu bewerben. Hierzu können Plattformen wie Facebook, Instagram, LinkedIn und Xing genutzt werden.

8. PERSÖNLICH WERDEN.

Motivieren Sie ihr Team (z.B. Sekretariat, Golftrainer usw...) Mitglieder und Gäste persönlich anzusprechen

WIE GEHT ES WEITER?

Die kommende Ausgabe der „BVGA Golf-Insights“ beschäftigt sich mit dem Thema „Greenfee-Preise“. Wie ist der aktuelle Marktwert, welche Formen von Greenfee gibt es, welche Ermäßigungen werden in der Golfbranche aktuell angeboten. Die "BVGA Golf-Insights“-Golfmarktumfrage wird Ihnen in Kürze auf elektronischem Weg zugesandt.

