

Die Fachzeitschrift für Führungskräfte und Betreiber

golfmanager

Ausgabe 3 / 17 • G 14043

Abwärtstrend bei Greenfeepreisen gestoppt?



DGV-Golfbarometer Frühjahr 2017
Sinkflug der Greenfee-Preise beendet?

Weitere Themen:

- Golf und Gesundheit – Thema mit vielen Facetten
- Outsourcing der Platzpflege: Umfrageergebnisse
- Die Clubszene in Florida



Köllen Druck + Verlag GmbH • Postfach 41 03 54 • 53025 Bonn

In unserer Reihe zum Thema „Outsourcing der Golfplatzpflege“ hatten in der letzten Ausgabe des golfmanager Marc Biber und Klaus Dallmeyer Grundlegendes hinsichtlich „Für und Wider“ sowie Entscheidungsgründe für die Fremdvergabe der Golfplatzpflege aufgezeigt.

Die Fachinformationen der Artikelserie stammen dabei in großen Teilen von der Arbeitsgemeinschaft Greenkeeper Qualifikation (AGQ), dem Deutschen Golf Verband e.V. (DGV) und dem Greenkeeper Verband Deutschland e.V. (GVD). Der golfmanager dankt den

drei Organisationen vielmals für die konstruktive Zusammenarbeit bei der Artikelserie.

In dieser Ausgabe hat Christina Seufert, Geschäftsführerin des GVD, eine GVD- bzw. DGV-Online-Umfrage zum Thema „Outsourcing der Golfplatzpflege“ aus dem Jahr 2016 ausgewertet. Daneben sollen Erfahrungsberichte von Anlagen, die ihre Platzpflege fremdvergeben oder auch wieder „zurückgeholt“ haben, den bisher theoretischen Blick auf das Thema raus auf die Anlagen selbst lenken.

NACHFRAGE NACH EXTERNEN PFLEGEFIRMEN STEIGT

Outsourcing der Golfplatzpflege – Auswertung einer GVD-/DGV-Umfrage

Der Greenkeeper Verband Deutschland (GVD) und der Deutsche Golf Verband (DGV) führten 2016 eine Umfrage zum Thema „Outsourcing der Golfplatzpflege“ durch. Der GVD hatte die Umfrage, an der 98 Greenkeeper teilnahmen, im August 2016 auf seiner Homepage geschaltet. Der DGV, der seinen Fragebogen seinen Mitgliedern online im Zeitraum vom 08.11. bis 20.11.2016 zur Verfügung stellte, hatte eine Rücklaufquote von 31,5% (= 258 beantwortete Fragebögen).

Die Umfrage zielte ausschließlich auf Golfanlagen ab, die ihre komplette Platzpflege an einen externen Dienstleister vergeben haben.

Um die Zielgruppe nach dem gewünschten Merkmal zu filtern, wurde zuerst abgefragt, welche Golfanlagen die gesamte Pflege von einem externen Dienstleister durchführen lassen.

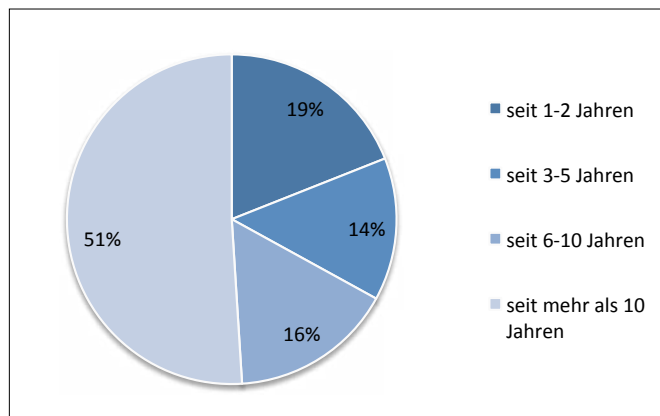
Frage 1: Seit wann wird dieser Golfplatz von einem externen Unternehmen gepflegt?

Die DGV-Umfrage ergab, dass 19% die komplette Platzpflege an einen Dienstleister vergeben haben; bei der GVD-Umfrage waren es lediglich 11%. Über die Hälfte (51%) gaben an, dass ihre Pflege seit über zehn Jahren outsourct ist. Seit 1-2 Jahren scheint die Nachfrage nach externen Pflegefir-

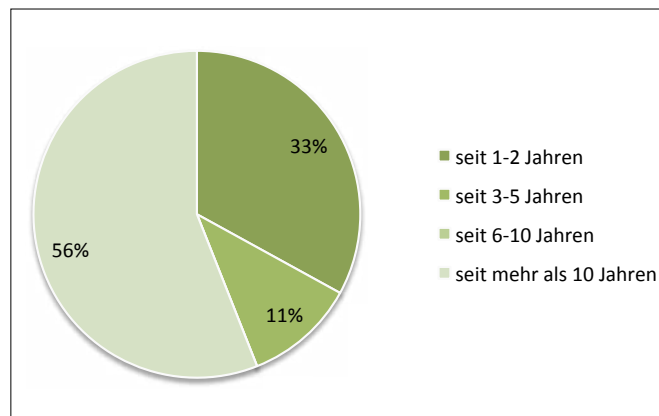
men zuzunehmen. Über 30% bei der GVD-Umfrage und knapp 20% bei der DGV-Umfrage gaben zudem an, erst seit maximal zwei Jahren mit einem Dienstleister zusammen zu arbeiten.

Frage 2: Was waren die Gründe für das Outsourcing der Golfplatzpflege? (Mehrfachnennung möglich)

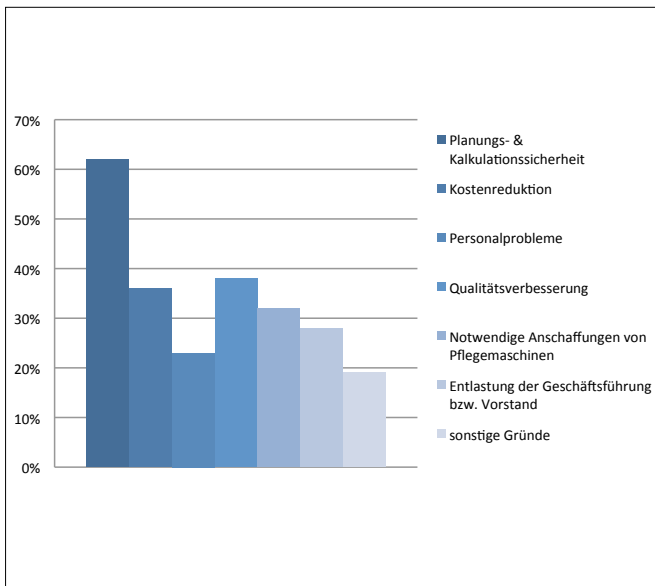
Das Ergebnis zeigt, die Gründe für eine Fremdvergabe sind vielfältig. Als einer der Hauptgründe für das Outsourcing der Golfplatzpflege wird die Planungssicherheit bei Personal und Kosten angegeben. Die Sicherheit um kalkulierbare Kosten durch vorher vertraglich geregelte Leistungen kann in dem



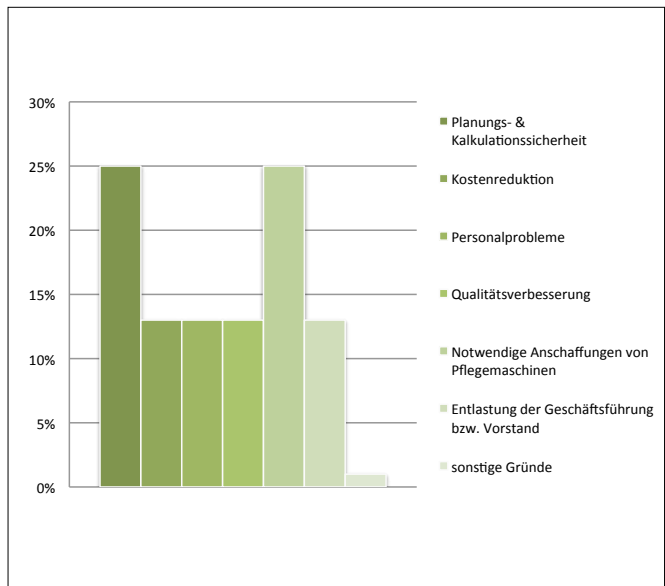
Ergebnis der DGV-Umfrage zur Dauer der externen Platzpflege (Frage 1)



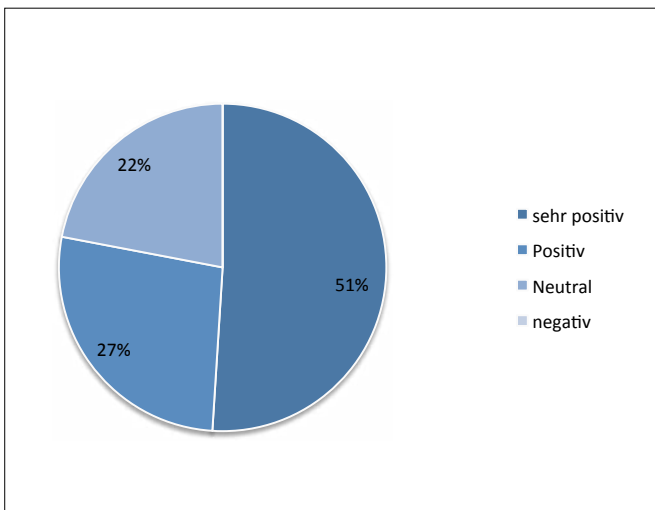
Ergebnis der GVD-Umfrage zur Dauer der externen Platzpflege (Frage 1)



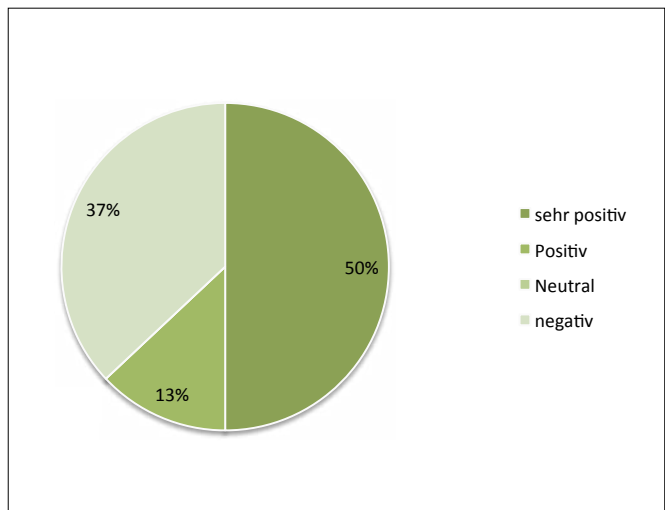
Ergebnis der DGV-Umfrage zu den Gründen für eine Fremdvergabe der Platzpflege (Frage 2)



Ergebnis der GVD-Umfrage zu den Gründen für eine Fremdvergabe der Platzpflege (Frage 2)



Ergebnis der DGV-Umfrage zu den Erfahrungen mit einem externen Pflegeanbieter (Frage 3)



Ergebnis der GVD-Umfrage zu den Erfahrungen mit einem externen Pflegeanbieter (Frage 3)

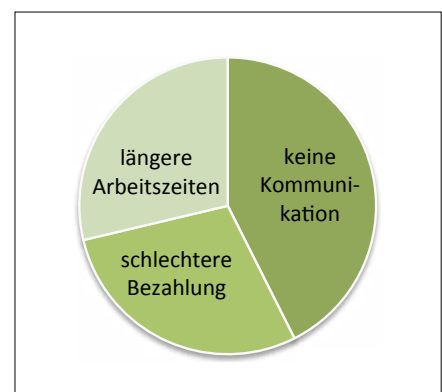
durch Witterung und andere Faktoren schwer kalkulierbaren Golfgeschäft eine sichere Konstante darstellen.

Frage 3: Wie ist Ihre Erfahrung mit der Pflegefirma?

Die Erfahrungen mit externen Pflege-Unternehmen werden in beiden Umfragen als durchwegs positiv bis sehr positiv beurteilt. So gaben über 60% der Greenkeeper an, dass die Zusammenarbeit positiv bis sehr positiv sei. Bei der DGV-Umfrage waren es sogar über dreiviertel der Befragten

(78%), die die Zusammenarbeit als positiv oder sehr positiv bewerteten.

Es äußerte sich bei der DGV-Umfrage keine Golfanlage negativ über Pflegefirmen, wobei 37% der Greenkeeper die Zusammenarbeit als negativ bewerteten. Der Hauptgrund hierfür wurde von den Greenkeepern mit „ungenügender Kommunikation“ (42%) angegeben, gefolgt von „schlechterer Bezahlung“ und „längeren Arbeitszeiten“ (jeweils 29%), s. nachfolgende Grafik.



Ergebnis der GVD-Umfrage zu: Welche negativen Erfahrungen haben Sie mit einer Pflegefirma gemacht? (Mehrfachnennung möglich)

Christina Seufert

ÜBERLEGUNGEN VON FÜHRUNGSKRÄFTEN AUF GOLFFANLAGEN

Erfahrungen mit dem Outsourcing der Golfplatzpflege

Bei den Platzpflegeunternehmen gibt es bekanntermaßen einige wenige „big player“, aber auch eine Gruppe kleinerer Unternehmen, die die Übernahme einzelner Aufgaben bis hin zur kompletten Platzpflege anbieten. In unserer Beitragsreihe zum Outsourcing geht es uns nicht darum, einzelne Anbieter zu „bewerten“ oder gar Stärken/Schwächen mit Firmennamen in Verbindung zu bringen. Letztlich ist jede Golfanlage selbst gefordert, den für ihre Anforderungen passenden Partner auszuwählen. Wir beschrän-

ken uns deshalb bei den nachfolgenden Interviews und Statements darauf, neutral lediglich von „Platzpflegeunternehmen“ zu sprechen.

Bewusst haben wir zwei Einzelanlagen (G&CC Attighof und GC Schloss Westerholt) für unsere ausführlicheren Interviews gewählt, um eine größtmögliche Vergleichbarkeit zu gewährleisten.

Daneben ging 2016 durch die Medien, dass die GolfRange ihre Anla-

gen wieder in Eigenregie pflegt. Da die GolfRange mit insgesamt zwölf stadtnahen Anlagen in Deutschland – gerade im süddeutschen Raum – ähnliche Synergien nutzen kann, wie ein mehrere Anlagen betreuendes Pflegeunternehmen, baten wir Hans-Peter Thomßen deshalb nur um ein kurzes Statement zu seinen Beweggründen. Darüberhinaus befragten wir auch den Kölner GC bzw. den GC Schönbuch nach ihren generellen Erfahrungen mit der Vergabe der Platzpflege.



EINE FRAGE

an Hans-Peter Thomßen
Geschäftsführer GolfRange GmbH

? Herr Thomßen, 2016 gingen Sie dazu über, die Platzpflege Ihrer GolfRange-Anlagen wieder in Eigenregie zu übernehmen. Wie lange

hatten Sie das Greenkeeping fremdvergeben und was waren die Gründe für den jetzigen Schritt?

! Seit Beginn der Aktivitäten der GolfRange GmbH im Jahre 1996 haben wir die Golfplatzpflege „outsourct“. Damit wurde bis zum Jahre 2016 immerhin fast 20 Jahre eine überregionale Golfplatzpflege-Firma beauftragt. Und das bei wachsender Anlagenzahl bis auf momentan zwölf Golfplätze in Deutschland. In Norddeutschland wurde die Pflege vor fünf Jahren einer weiteren Fachfirma übertragen.

Von Beginn an wollten wir uns „nur“ um unsere Kernkompetenz, den „Bau und den Betrieb von Golfanlagen“ kümmern. Alle Zusatzaufgaben wie Pro-Shop, Gastronomie, Golfunterricht oder eben Greenkeeping gaben wir in die bewährten Hände von Fachleuten, die in ihrem jeweiligen Spezial-Gebiet eine höhere Expertise aufweisen konnten wie wir selbst.



GolfRange München-Brunnthal
(Foto: GolfRange)

Was hat uns zu einer Änderung im Bereich Greenkeeping bewogen? Da sind drei wichtige Parameter entscheidungsrelevant:

- Die enge Zusammenarbeit mit der Murhof-Gruppe (größter Golfbetreiber in Österreich mit 15 Golfanlagen) ermöglichte uns einen Zugriff auf umfassendes Greenkeeping-Know-how, da die dortigen Golfanlagen von einer Greenkeeping-Fachfirma in Eigenverantwortung (Inhaber Murhof-Gruppe) gepflegt werden. Das ermöglicht uns die eigene Pflege der Anlagen im bayerischen Raum aufgrund eines deutlichen **Know-how-Zuwachses** innerhalb unserer Partnerschaft.
- Die Anlagen in Norddeutschland und auch die letztjährig übernommenen fünf Golfanlagen rund

um Wien werden weiterhin fremdgepflegt, wobei insbesondere die Pflege der österreichischen Anlagen durch die der Murhof-Gruppe angegliederte Pflege-Fachfirma interne **Synergie-Effekte** in der Gruppe mit sich bringt.

- Die Konzentration auf unsere Kernkompetenz „Bau und Betrieb von Golfanlagen“ erhält nach zwanzigjähriger Tätigkeit im Bereich Golf eine andere Bedeutung und setzt durch standardisierte Arbeitsabläufe und Arbeits-Routinen Zeitfenster frei, die golfrange-intern für erweiterte, standardisierte Aufgabenfelder wie das Thema Greenkeeping genutzt werden können („Standards“).



EINE FRAGE

an Guido Tillmanns
Geschäftsführer Kölner GC

? Herr Tillmanns, der Kölner GC, der innerhalb weniger Jahre zu einem der Vorzeigeklubs in Deutschland wurde, hat sich insbesondere der sportlichen Ausrichtung

verschrieben. So arbeiten Sie eng mit der PGA of Germany zusammen und sind 2017 erstmals Austragungsort der Final Four der KRAMSKI Deutschen Golf Liga (DGL) presented by Audi. Ihre Anlage pflegen Sie bislang in Eigenregie. Aus früheren Gesprächen weiß ich, dass Sie alle Bereiche Ihrer Golfanlage immer wieder einer Prüfung unterziehen. Spielt das Thema Outsourcing der Platzpflege für Sie eine Rolle?

! Outsourcing war zu Beginn der Projektentwicklung ein umfangreiches Thema, mit dem wir uns beschäftigt haben. Spätestens nach dem Bau und mit Beginn der sogenannten Fertigstellungspflege musste eine Entscheidung fallen. Wir haben hier mit verschiedenen Anbietern gesprochen und immer versucht, abzuwägen, wie hoch der Gesamtvorteil für uns sein könnte: Operativ und administrativ würden wir sicher entlastet. Dies mussten wir in Relation setzen zu den Geschäftskosten, die jede Fremdfirma uns als Aufschlag berechnen würde – im Verhältnis zur Eigenpflege.

Fortsetzung nächste Seite ...



Kölner GC, Championship Course
(Foto: KGC)

... Fortsetzung zu EINE FRAGE an Guido Tillmanns, Geschäftsführer Kölner GC

... Am Ende wurde uns die Entscheidung abgenommen: Bedingt durch den kompletten Sandaufbau der Hauptspielemente mussten wir uns mit einem eigens für den Kölner GC zu entwickelnden Pflegekonzept beschäftigen, das zusätzlich den kompletten Verzicht auf Pflanzenschutzmittel beinhalten sollte, bei ausgewogener Nährstoffbilanz im Boden und witterungsunabhängiger Beispielbarkeit über 12 Monate.

Die Komplexität der Anforderungen war hoch und wir haben am Ende unter Abwägung aller Risiken entschieden, die Golfplatzpflege selbst zu übernehmen, um unser Pflegekonzept stringent umzusetzen. Da es Vergleichbares am Markt damals noch nicht gab, hätte es keinen Vertrag mit einer Fremdpflegefirma

gegeben, der alle diese Chancen und Risiken beidseitig gerecht abgebildet hätte. Heute sehen wir, dass es die richtige Entscheidung war, weil wir viel Know-how über unser Pflegekonzept gesammelt haben und zu erstaunlichen Erkenntnissen über das Bodenleben gelangt sind.

Generell sollte ein betriebswirtschaftlich agierender Geschäftsführer/Manager/Vorstand die Option der Fremdpflege in seine Überlegungen mit einbeziehen, um neue Erkenntnisse über die Platzpflege und Organisation allgemein zu erhalten oder um saisonale Teilarbeiten zu erwägen; dies kann sinnvoll sein, wenn eine Fremdfirma mehrere Anlagen in einem engeren, regionalen Umkreis pflegt.



EINE FRAGE

an Marc-Frederik Elsäßer
Geschäftsführer GA Schönbuch

? Herr Elsäßer, Ihre Anlage arbeitet bereits seit Jahrzehnten erfolgreich mit einem externen Platzpflege-Unternehmen zusammen.

Sie als noch junger Clubmanager, wie bewerten Sie diese Zusammenarbeit mit einem – noch dazu mittleren, regionalen – Dienstleister?

! Die Golfanlage Schönbuch arbeitet seit 1998 erfolgreich mit einem Platzpflege-Unternehmen zusammen. In den zurückliegenden Jahren hat sich die Golfanlage Schönbuch stetig weiterentwickelt – von einer 18-Löcher-Anlage zu einer 27-Löcher-Anlage, wir waren eine der ersten Anlagen, die in das Programm Golf&Natur eingestiegen sind und gehören seit 2006 der Qualitäts- und Wertegemeinschaft der Leading Golf Courses of Germany an. Mit dieser Entwicklung sind natürlich auch die Anforderungen an die Platzpflege gestiegen. Ich denke, genau in diesem Punkt liegt die Stärke unserer Partnerschaft: Wir sind gemeinsam gewachsen, haben etwas entwickelt und uns immer neue Ziele gesteckt. Man hat sich durch stets langfristige Verträge entschlossen, einen gemeinsamen Weg zu gehen, der kann auch mal steinig sein – aber nur in einer ehrlichen Partnerschaft und dem Vertrauen in die Kompetenz des Partners kann man eben auch gemeinsam wachsen. Das ist uns (beiden), denke ich, ganz gut gelungen.



GA Schönbuch, Bahn 7 mit deutlichem Kontrast „extensiv bzw. intensiv gepflegte Platzbereiche“
(Foto: GA Schönbuch)

Aktuell arbeiten wir gemeinsam ein neues Leistungsverzeichnis aus. Dass wir dies gemeinsam tun, hilft uns Anlagenverantwortlichen, ein Bewusstsein dafür zu bekommen, was wir konkret erreichen möchten, wie Prioritäten zu setzen sind und stärkt den Zusammenhalt mit unserem Partner. Schließlich sollen neue Ziele und Entwicklungen erreicht werden.

NACHGEFRAGT BEI GÜNTHER J. BACHOR, G&CC ATTIGHOF

Ich habe meine Entscheidung nie bereut



**Günther J. Bachor,
Betreiber G&CC Attighof**

Eingebettet in der Naturlandschaft des Taunus, in ruhiger Umgebung, liegt der Attighof Golf & Country Club. Obwohl sich die Anlage nur 35-40 Autominuten von Frankfurt/Main entfernt befindet, spielt man auf dem leichten bis anspruchsvollen Platz mit kleinen Hügeln, Wald und Wasser in angenehmer und ruhiger Atmosphäre. Breite Fairways, saftige Grüns und über 60 Bunker befinden sich auf der 5-Sterne klassifizierten Anlage. Eine großzügige Driving Range rundet das golferische Angebot ab. Betreiber der Anlage ist Günther J. Bachor mit seiner Frau Edith. Wir befragten ihn zu seiner Entscheidung 2014, das Greenkeeping an ein Platzpflegeunternehmen zu vergeben.

! Herr Bachor, auf dem BVGA-Golf-fachkongress Anfang 2017 sprachen Sie zum Thema „Outsourcing Greenkeeping – Warum ich diese Entscheidung immer wieder treffen würde“. Können Sie die Gründe nochmals kurz erläutern, die Sie zu diesem Schritt bewogen?

! Nach rund 20 Jahren Greenkeeping im Eigenbetrieb wechselten wir auf dem Attighof 2014 zu einem externen Dienstleister. Die wichtigsten Gründe hierfür waren eine höhere Planungssicherheit, der Wunsch nach einer Verbesserung der Platzqualität, nicht zuletzt aber auch eine Entlastung im Büro angesichts des immer größer werdenden Aufwands in der Platzpflege.

? Ihre Erfahrungen bei der praktischen Umstellung der Golfplatzpflege?

! Zunächst „durchforstete“ ein Trupp der Pflegefirma unsere Maschinenhalle und ordnete, entsorgte und katalogisierte alles. Bereits hier zeigte sich die hohe Professionalität, wie gleich von Anfang zu Werke gegangen wurde. Ein für uns wichtiger Punkt war, dass alle unsere Mitarbeiter ihren Job behielten – mit allen Rechten bei den z.T. langjährigen Berufsverhältnissen. Auch der Maschinenpark wurde komplett übernommen, natürlich zu einem entsprechenden Zeitwert.

Prinzipiell ist es jetzt so bei uns, dass konsequent alle vier Wochen eine Revision durch einen Supervisor des Unternehmens erfolgt. Zusammen mit dem Head-Greenkeeper, dem Clubmanager sowie mir als Betreiber wird nach einer Platzbesichtigung ein Protokoll erstellt, das neben Fotos vom Platz als Arbeitsgrundlage und Gedächtnisstütze für den nächsten Termin dient. Auch regelmäßig eingesandte Labor-Proben führten in den letzten drei Jahren zu einer nachweislich feststellbaren Qualitätsverbesserung des Platzes.

? Was würden Sie als wichtigsten Punkt anführen, den es bei einer Fremdvergabe zu beachten gilt?

! Als wichtigstes würde ich das im Vorfeld einer Vergabe erstellte „Pflichtenheft“ mit einem externen Berater ansehen, in dem alle Details geregelt sind. Hier kann gar nicht genug Zeit und Mühe darauf verwendet werden. Auch einen nach wie vor engen Kontakt zum Head-Greenkeeper halte ich für zwingend nötig, insofern handelt es sich um einen Irrglauben, wer meint, mit einer Vergabe der Platzpflege hätte man damit nichts mehr zu tun oder hätte gar keinerlei Einflussmöglichkeit mehr.

? Gibt es auch Kritisches, das Sie anführen können?

! Kritisch weniger, der Trend in den letzten Jahren geht eindeutig zum Outsourcing. Sehen Sie doch einmal zu unseren niederländischen Nachbarn, dort werden mittlerweile rund die Hälfte aller Anlagen von Externen gepflegt. Wenn ich etwas suchen müsste, vielleicht die Tatsache, dass bei einem größeren Unternehmen mit vielen Anlagen nicht ganz so flexibel hinsichtlich Wetter agiert werden kann wie bei einem Einzelbetrieb; gerade



Attighof Golf & Country Club

(Foto: Attighof G&CC)

bei Sondermaßnahmen werden große Maschinen-Sondertrupps eingesetzt, die nicht ohne weiteres umterminiert werden können.

? Letzte Frage, die Sie uns natürlich nicht mit Zahlen belegen müssen, es geht mehr um Ihre Einschätzung nach drei Jahren Erfahrung mit dem Outsourcing der Platzpflege: Hat sich die Fremdvergabe für Sie wirtschaftlich ausgezahlt?

! Nein, die Wirtschaftlichkeit stand nicht im Mittelpunkt der Entscheidung, die Kosten sind in etwa gleich geblieben. Ich kann und möchte nicht über Vertragsbestandteile im Detail sprechen, ich kann nur sagen, dass sich die Fremdvergabe für uns ganz klar „rentiert“ hat; monetär wie gesagt weniger, aber gerade hinsichtlich des reduzierten Aufwands in der Verwaltung, nicht zuletzt aber auch angesichts der gestiegenen

Facts zur Anlage

Name:	Attighof Golf & Country Club e.V.
Adresse:	Attighof 1, 35647 Waldsolms-Brandoberndorf
Größe der Anlage:	80 ha, über 60 Bunker
Baujahr:	1990
Löcher:	18
Betreiber/Club:	Betreiber-geführte Anlage
Schwierigkeitsgrad:	Sportlich-anspruchsvoll

Anforderungen im Greenkeeping, was beispielsweise rechtliche Vorschriften angeht. Ich jedenfalls habe ein gutes Gefühl, mit Fachleuten zusammenzuarbeiten, die mit viel Erfahrung und vor allem dem Vergleich zu anderen Anlagen für den Attighof bestmögliche Arbeit abliefern. Außerdem haben wir weniger

Stress und können uns mehr auf unsere Kernaufgabe, den Spielbetrieb, konzentrieren.

Herr Bachor, recht herzlichen Dank für dieses offene Gespräch und dem Attighof eine pflegerisch gute Saison!

NACHGEFRAGT BEI INGO BOLLOW, GC SCHLOSS WESTERHOLT

Flexibilität als systembedingtes Problem



**Ingo Bollow,
Spielführer GC Schloss
Westerholt**

Das 90 ha umfassende Areal erstreckt sich in einem großen Halbkreis um das Schloss Westerholt und bietet dem sportlich reizvollen Platz mit abwechslungsreichen Teilflächen und einem angenehm bewegten Oberflächenrelief eine tolle Kulisse aus altem Laubwaldbestand und prächtigen Alleen. Zahlreiche Biotope und vor allem zehn Teiche,

die an neun der 18 Fairways auf vorgeschlagene Bälle lauern, stellen dem Golfer anspruchsvolle Aufgaben. Die Platzpflege der Anlage ist an einen überregionalen Dienstleister vergeben. Wir sprachen mit Spielführer Ingo Bollow über seine Erfahrungen.

? Herr Bollow, als Spielführer sind Sie auf Schloss Westerholt neben dem regulären Spielbetrieb insbesondere mit dem Platz bzw. der Platzentwicklung betraut. Ihre Platzpflege ist seit vielen Jahren an einen externen Dienstleister vergeben. Aus Gesprächen weiß ich, dass Sie dies persönlich – neben all den Vorteilen – in einigen Punkten kritisch betrachten? Richtig?

! Durchaus, neben dem Kostenaspekt – auch in der Grundpflege – ist die mangelnde Flexibilität bei der Ausführung von Zusatz- und Sonderarbeiten ein systembedingtes Problem.

? Könnten Sie uns Beispiele anführen, wo Ihres Erachtens eine Platzpflege in Eigenregie Vorteile bringt?

! Aus unserer Sicht besteht ein bedeutender Kostenvorteil für die Platzpflege in Eigenregie.

Vor Abschluss unseres letzten Pflegevertrages haben wir in einem eingehenden, sehr konkreten Vergleich für die fünfjährige Vertragslaufzeit einen Gesamtkostenvorteil von 250.000 Euro ermittelt.

Da bei zusätzlichen Pflegearbeiten, soweit sie nicht durch Verfügungsstunden oder eine flexible Auslegung des Leistungsverzeichnisses abgedeckt sind, teils erhebliche Zusatzkosten (Baustelleneinrichtung, Maschinentransport, Auslösung der zusätzlichen Mitarbeiter) entstehen, sehen wir hier weitere Mehraufwendungen. Insbesondere, da wir durch unseren Reno-

Facts zur Anlage

Name:	Golfclub Schloss Westerholt e.V.
Adresse:	Schlossstr. 1, 45701 Herten-Westerholt
Größe der Anlage:	90 ha, 10 Teiche
Baujahr:	1993, Umbau nach 10 Jahres-Renovationsplan des Architekten Christoph Staedler
Löcher:	18
Betreiber/Club:	Klassischer e.V.
Schwierigkeitsgrad:	Sportlich-anspruchsvoll

ventionsplan bei den Zusatzarbeiten einen erheblichen Bedarf haben.

Des Weiteren stellt die Auswahl und Präsenz der Pflegemaschinen und ihre Wartung einen Nachteil der Fremdvergabe der Pflege dar. Die Maschinen im örtlichen Bestand sind durchaus älter und defektanfälliger. Die aus einer Zentrale veranlasste Instandsetzung beansprucht mehr Zeit als eine ortsnahe Serviceleistung. Es stehen zwar im Maschinenpool des Dienstleisters viele, auch sehr spezielle, Maschinen zur Verfügung, aber der Zugriff darauf erfolgt nicht immer zum gewünschten Zeitpunkt. Große Besander und Aerifizierungsgeräte sind beispielsweise nicht im örtlichen Bestand, würden von uns aber häufiger spontan benötigt.

Die Planung und Durchführung der größeren Renovationsarbeiten wie Fairwaybesandung und Aerifizierungen können in Eigenregie besser an die örtlichen Verhältnisse und Bedingungen angepasst werden. Der Dienstleister hat eine vergleichsweise feste Jahresplanung für den Einsatz seiner Geräte und Arbeitskräfte.

? Ein großes Thema in unseren Fachmagazinen ist immer wieder, dass in Deutschland die Anlagen einem Alleinstellungsmerkmal zu wenig Bedeutung beimessen. Ist dies denn mit einem externen Dienstleister aus Ihrer Sicht überhaupt möglich – zumindest, was den Platz selbst angeht?

! Die Entwicklung eines Leitbildes und die Entscheidung über Allein-

stellungsmerkmale trifft jeder Club selber, eine entsprechende Pflege kann sicher vereinbart werden.

? Die Anlage Schloss Westerholt ist nicht zuletzt dank Ihrer engagierten Bemühungen Bronze-zertifiziert beim DGV-Managementprogramm Golf&Natur – 2018 streben Sie Silber an. Auch hier die Frage: Klappt die Umsetzung der teilweise doch aufwändigen Auflagen oder profitieren Sie sogar von den Erfahrungen eines überregional tätigen, externen Dienstleisters?

! Dies möchte ich bejahen. Der für mich größte Vorteil eines überregional tätigen Dienstleisters besteht in seiner vielfältigen Erfahrung und der Kompetenz seiner spezialisierten Mitarbeiter.

? Was würden Sie abschließend einer Anlage empfehlen, die sich mit dem Gedanken trägt, ihre Platzpflege fremd zu vergeben?

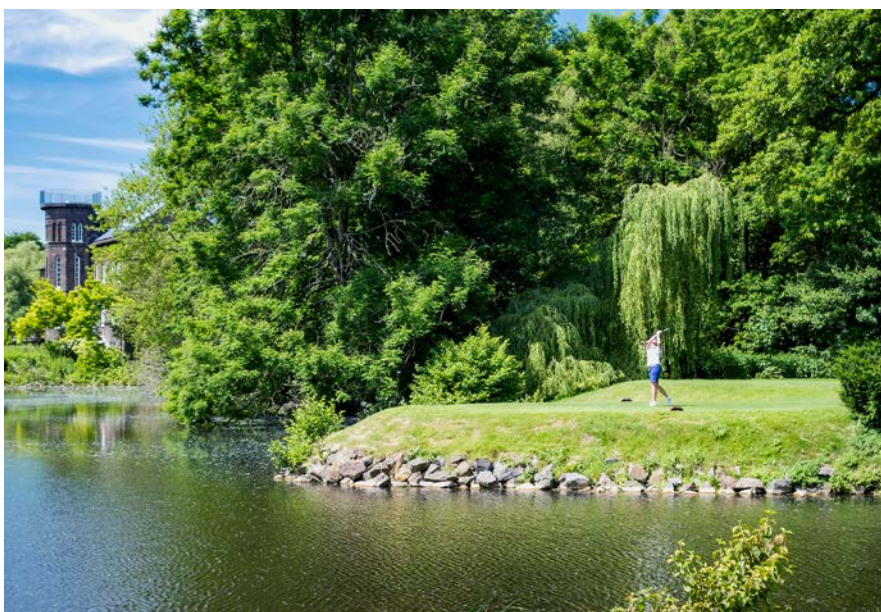
! Natürlich sind die Voraussetzungen jeder Anlage unterschiedlich. Sollten ausreichend Mittel für einen eigenen Maschinenpark zur Verfügung stehen oder dieser noch vorhanden sein, sind die Kosten der Fremdvergabe sehr kritisch zu überprüfen.

Bestimmte Arbeiten können durch eigene Mitarbeiter ausgeführt werden. Uns stehen hier für Platzarbeiten 3.000 Mannstunden zur Verfügung.

Sollte Kompetenz oder Motivation eines bestehenden Teams ein Problem darstellen, kann die Kompetenz in Form eines Supervisors eingekauft werden.

Herr Bollow, schönen Dank für Ihre offenen Worte, die letztlich nicht komplett gegen eine Fremdvergabe sprechen; wenn ich Sie richtig verstanden habe, gilt es vielmehr, alle Parameter genau zu prüfen und sich dann für eine Komplett- oder auch nur eine Teilvergabe zu entscheiden.

Die Gespräche führte
Stefan Vogel.



GC Schloss Westerholt, Bahn 10

(Foto: I. Bollow)