

DGV-Golfbarometer Frühjahr 2021

Ergebnisbericht

Partner
des DGV

HanseMerkur 

 **KINDERSCHUTZALLIANZ**
THE ALLIANCE FOR CHILDREN



Inhalt

Die wichtigsten Ergebnisse in der Übersicht	2
1. Wichtige Hinweise zum Verständnis	2
2. Bewertung der wirtschaftlichen Lage	3
3. Geschäftserwartungen	4
4. Mitgliederentwicklung	5
5. Angebotene Mitgliedschaftsformen	6
6. Struktur der Befragten	8

DIE WICHTIGSTEN ERGEBNISSE IN DER ÜBERSICHT

- Aufgrund der deutschlandweiten Einschränkungen durch die Corona-Pandemie wurden die Golfbarometer im Jahr 2020 nicht und das Frühjahrbarometer 2021 in angepasster Form durchgeführt.
- Die deutschen Golfanbieter schätzen die wirtschaftliche Lage erneut positiv ein. Mit einem Saldo von +35,7 liegt der Wert in einem Bereich, der zuletzt 2013 erreicht wurde. Mehr als 95 Prozent der teilnehmenden Golfanlagen bewerten die wirtschaftliche Situation gut oder befriedigend.
- Die Geschäftserwartung ist zurückgegangen. Der Wert erreicht zwar mit +2,4 Indexpunkten den niedrigsten Wert seit 2013, jedoch zeigt sich ein klarer Trend zur Mitte, denn zwei Drittel der beteiligten Golfanlagen erwarten keine weitreichenden Veränderungen.
- Die Erwartungen hinsichtlich der Mitgliederentwicklung steigen in diesem Jahr deutlich an. Der Index liegt mit einem Wert von +60,9 Indexpunkte auf einem Zehn-Jahreshoch.
- Im Rahmen der angebotenen Mitgliedschaftsformen finden sich nur geringe Abweichungen zu den Werten der letzten Jahre. So sind Vollmitgliedschaften weiterhin die sowohl mit Abstand am häufigsten angebotene Mitgliedschaftsform, als auch wahrscheinlich am meisten nachgefragte Form.
- Alle genannten Einschätzungen bzw. Entwicklungen dieses Ergebnisberichts sind aus den Antworten der teilnehmenden Golfanlagen abgeleitet. Eine differenzierte Betrachtung nach bestimmten Strukturmerkmalen, wie Alter und Größe der Golfanlage, Trägerschaftsformen sowie Kaufkraft und Regionen oder Lage und Qualitätsstandard der Golfanlage, die naturgemäß sehr viel detaillierter Aussagen ermöglicht, steht allen an der Umfrage aktiv Beteiligten durch das Golfbarometer-Onlinetool zur Verfügung.

Die Einzelergebnisse werden auf den folgenden Seiten vorgestellt.

1. WICHTIGE HINWEISE ZUM VERSTÄNDNIS

Das DGV-Golfbarometer wird sowohl zum Start als auch zum Abschluss der Golfsaison durchgeführt. Ziel des Golfbarometers ist es, den Teilnehmer und Leser zeitnah über die wichtigsten Trends zu informieren. Das Barometer verdeutlicht hierbei, wie Golfanbieter in Deutschland ihre wirtschaftliche Lage einschätzen und welche Erwartungen diese für das kommende Geschäftsjahr haben.

Zudem werden Trends wie beispielsweise die Einnahmensituation im Bereich der Einmalentgelte dargestellt. Ein kurzes Lesebeispiel soll die Lektüre des DGV-Golfbarometers erleichtern und das Verständnis erhöhen.

Beispiel: Die Befragten antworten in den Kategorien

- sind angestiegen (48 %)
- waren gleichbleibend (32 %)
- haben abgenommen (15 %)

Zur Interpretation wird ein Index errechnet, indem die Differenz zwischen den Antwortwerten für „sind gestiegen“ und „haben abgenommen“ gebildet wird. Im obigen Beispiel ergibt sich ein Indexwert von 33 (Punkten). Dieser Wert besagt lediglich, dass der Anteil der Golfanlagen, in denen die Einnahmen gestiegen sind, größer ist als der Anteil der Golfanlagen, in denen die Einnahmen abgenommen haben. Bei einer negativen Differenz würde dies bedeuten, dass der Anteil der Golfanlagen in denen die Einnahmen abgenommen haben, größer ist.

Gleichsam bedeutet dies, dass die Höhe der Differenz ein Maß für die Höhe des Unterschieds zwischen den Antwortkategorien ist. Im genannten Fall sind die Einnahmen im Bereich Einmalentgelte bei deutlich mehr Golfanlagen angestiegen.

Der Indexwert gibt jedoch keine Auskunft über die Höhe des eigentlichen Anstiegs. Hierzu müssten absolute Beträge abgefragt werden, was im Rahmen der Erhebung nicht erfolgt. Eine solche Aussage lässt sich nur aus dem DGV-Betriebsvergleich ableiten.

2. BEWERTUNG DER WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Die deutschen Golfanbieter bewerten auch im Frühjahr 2021 die wirtschaftliche Lage sehr positiv. Der Indexwert klettert in eine seit fast zehn Jahren nicht mehr erreichte Höhe und liegt mit +35,7 deutlich über den Werten des Jahres 2019 (+ 11,7 Indexpunkten im Vergleich zur letzten Herbst-Erhebung). Auch im Vergleich zur Erhebung aus dem Herbst 2020 gibt es eine leichte Steigerung.

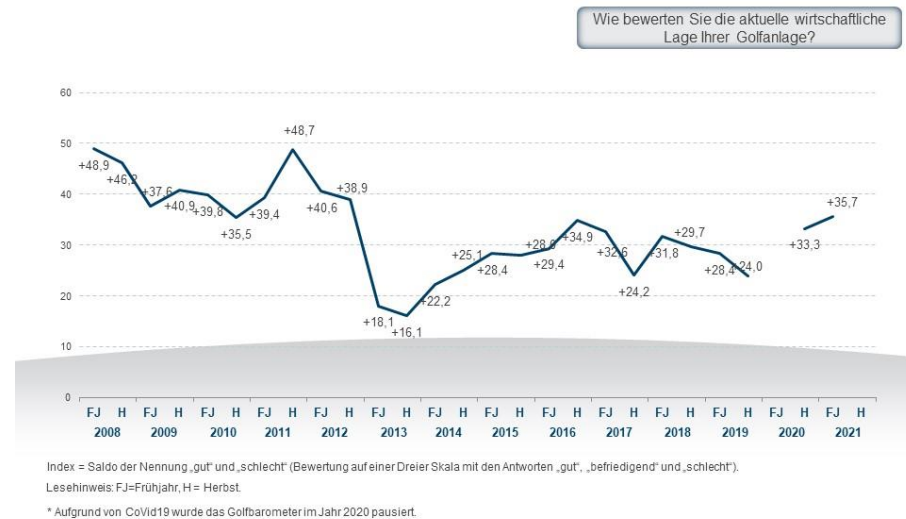


Abbildung 1 - Bewertung der wirtschaftlichen Lage 2008 – 2021

Eine Detailbetrachtung zeigt, dass in der aktuellen Erhebung 40,5 Prozent (+ 4,9 Prozentpunkte im Vergleich zu 2019) der Golfanlagen ihre Lage als gut einschätzen. Der Anteil der Golfanlagen, die die wirtschaftliche Lage als schlecht bewerten, sinkt auf 4,8 Prozent (- 2,4 Prozentpunkte). Der Anteil derer, die ihre Lage als befriedigend einstufen, liegt aktuell bei 54,8 Prozent (- 2,4 Prozentpunkte).

Bewertung wirtschaftliche Lage	
gut	40,5%
befriedigend	54,8%
schlecht	4,8%
Index (= Saldo der Nennung „gut“ und „schlecht“)	35,7

Tabelle 1 - Bewertung der wirtschaftlichen Lage Frühjahr 2019

Somit bewerten 95,3 Prozent der Befragten die wirtschaftliche Situation der Golfanlage als befriedigend oder gut. Weiterhin ist ein Trend zur Mitte sprich zur befriedigenden Bewertung erkennbar.

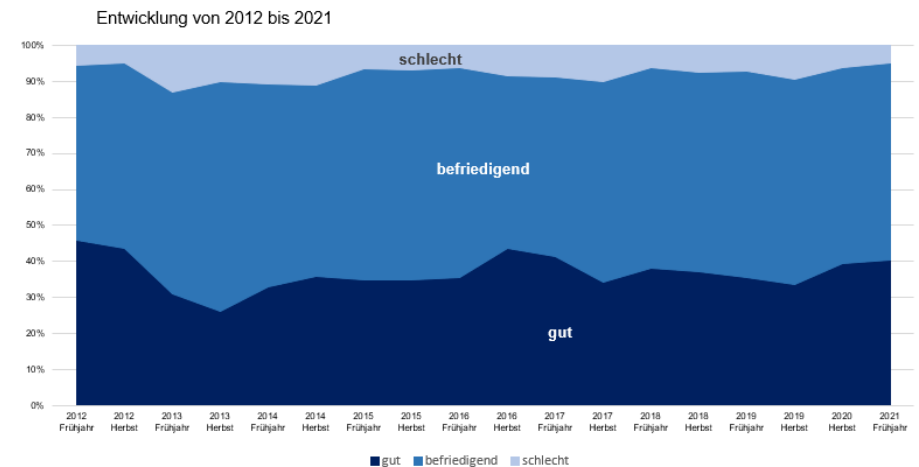


Abbildung 2 - Bewertung der wirtschaftlichen Lage 2012 – 2021

Der Frühjahrswert „Bewertung der wirtschaftlichen Lage“ ist weiterhin deutlich positiv. Mehr als 95 Prozent der Anlagen bewerten die Situation gut oder befriedigend.

3. GESCHÄFTSERWARTUNGEN

Bei den Erwartungen für das aktuelle Geschäftsjahr sinkt der Wert im Vergleich zu 2019 deutlich ab. Nachdem der Index in 2019 noch leicht anstieg, sinken die Erwartungen in diesem Jahr ab. Der Index für die Geschäftserwartung liegt aktuell bei +2,4 Indexpunkten (- 21,9 Prozentpunkte im Vergleich zu 2019).

Gründe für das deutliche Absinken des Index können die Unwägbarkeiten und Unsicherheiten aufgrund der Corona-Pandemie sowie ein statistischer Effekt durch den erkennbaren Trend zur gleichbleibenden Geschäftserwartung sein. Mehr als zwei Drittel der Beteiligten erwarten für diese Saison keine Veränderungen hinsichtlich des zu erwartenden Geschäftsverlaufs.

Der Anteil der Anlagen mit einer positiven Geschäftserwartung konsolidiert sich auf 17,7 Prozent (2019: 24,3 Prozent) während die Anzahl der Anlagen, die eine negative Erwartung an das Geschäftsjahr haben auf 15,3 Prozent steigen (im Vergleich zu 6,9 Prozent in 2019).



Abbildung 3 - Geschäftserwartungen 2007 – 2021

Geschäftserwartungen	
günstiger / besser	17,7%
gleichbleibend	67,0%
ungünstiger / schlechter	15,3%
Index	2,4

Tabelle 2 – Geschäftserwartungen Frühjahr 2019

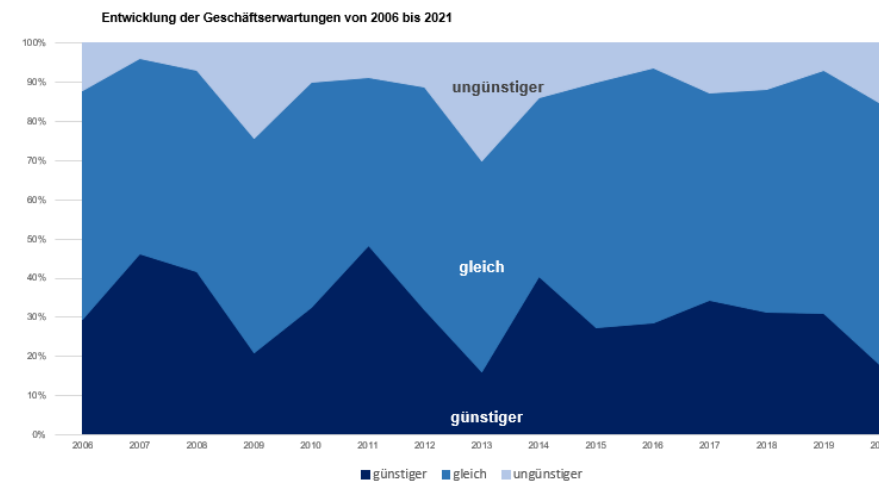


Abbildung 4 – Entwicklung Geschäftserwartungen Frühjahr 2007-2021

Der Frühjahrswert der Geschäftserwartungen bricht aufgrund der Unsicherheiten der Corona-Pandemie und einer Konsolidierung zur Mitte deutlich ein.

4. MITGLIEDERENTWICKLUNG

Der Index hinsichtlich der Erwartung an die Mitgliederentwicklung liegt mit einem Wert von +60,9 deutlich über dem Wert aus 2019. Der positive Anstieg ist wohl hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass die Anzahl der Anlagen, die von einer sinkenden Mitgliederzahl ausgehen, deutlich gesunken ist (aktuell: 2,9 Prozent der Befragten im Vergleich zu 10,6 Prozent in 2019). Fast zwei Drittel aller deutschen Golfanlagen rechnet in 2021 mit steigenden Mitgliederzahlen, nämlich 63,8 Prozent (+21,6 Prozentpunkte zu 2019).



Abbildung 5 - Erwartung Mitgliederentwicklung 2007 – 2021

Erwartung Mitgliederentwicklung	
ansteigend	63,8%
gleichbleibend	33,3%
abnehmend	2,9%
Index	60,9

Tabelle 3 – Erwartung Mitgliederentwicklung Frühjahr 2021

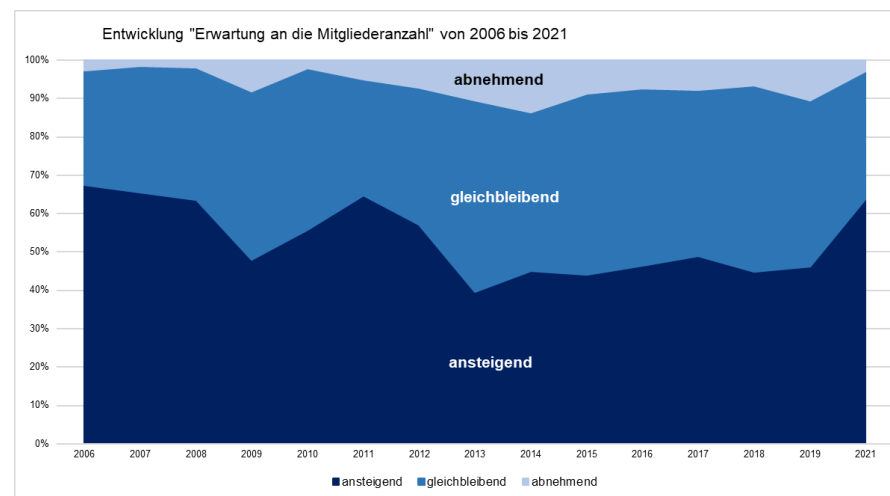


Abbildung 6 – Entwicklung Mitgliederentwicklung 2009 - 2021

Der Frühjahrswert Mitgliederentwicklung zieht deutlich an und erreicht ein Zehnjahreshoch. Nahezu zwei Drittel der deutschen Golfanbieter erwarten steigende Mitgliederzahlen.

5. ANGEBOTENE MITGLIEDSCHAFTSFORMEN

Die Entwicklung der angebotenen Mitgliedschaftsformen ist in diesem Jahr recht heterogen. Werden Voll- (-3,3 Prozentpunkte) und Jahresmitgliedschaften (-8,1 Prozentpunkte) in leicht geringerem Anteil als 2019 angeboten, so erreichen Fernmitgliedschaften mit +2,7 %, Schnupper-Mitgliedschaften (+2,0 Prozentpunkte) und Greenfeemitgliedschaften (+1,3 Prozentpunkte) leichte Zuwächse.

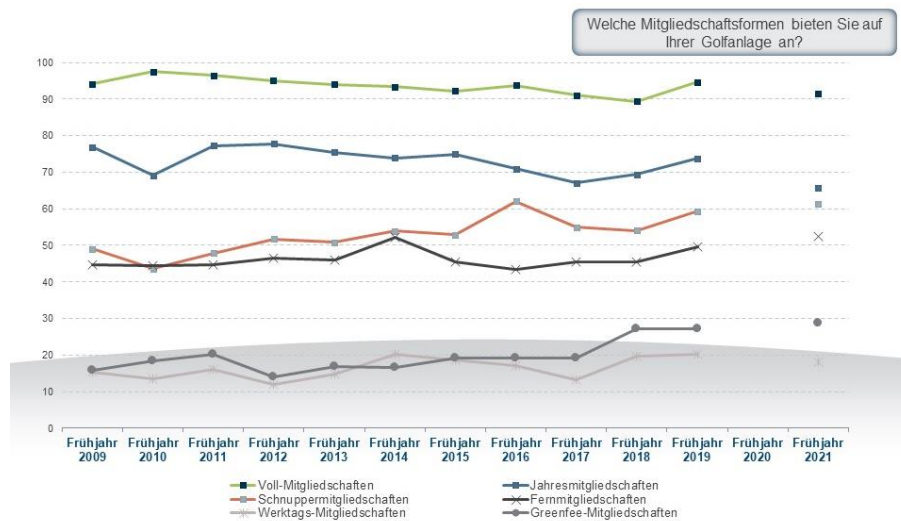


Abbildung 7 - Angebotene Mitgliedschaftsformen 2009 – 2021

Mehr als neun von zehn Golfanlagen bieten Vollmitgliedschaften (91,4 Prozent ggü. 94,7 Prozent in 2019) an. Mit weitem Abstand folgen Jahresmitgliedschaften (65,7 Prozent ggü. 73,8 Prozent in 2019) und auf Platz drei der angebotenen Mitgliedschaften Schnuppermitgliedschaften (61,4 Prozent ggü. 59,4 Prozent in 2019).

Das Angebot von Greenfee-Mitgliedschaften (28,6 Prozent ggü. 27,3 Prozent in 2019) steigt ebenfalls leicht an, spielt aber ebenso wie Werktags-Mitgliedschaften (18,6 Prozent ggü. 20,3 Prozent in 2019) weiterhin eine untergeordnete Rolle.

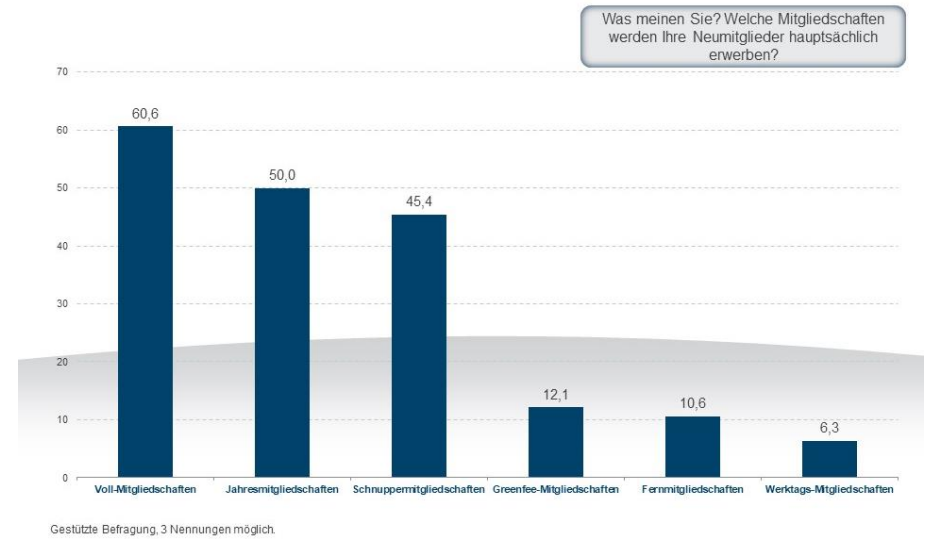


Abbildung 8 - Erhebung der voraussichtlich am meisten genutzten Mitgliedschaftsformen in 2021

Bei der Frage, welche drei Mitgliedschaftsformen voraussichtlich am häufigsten nachgefragt werden, liegt die Vollmitgliedschaft weiterhin mit 60,6 Prozent (2019: 62,0 Prozent) vor der Jahresmitgliedschaft (aktuell 50,0 Prozent; 2019: 55,1 Prozent) an vorderster Stelle. Es folgen die Schnuppermitgliedschaften mit 45,4 Prozent (2019: 46,0 Prozent) sowie Greenfee-Mitgliedschaften mit 12,1 Prozent. Fernmitgliedschaften (10,6 Prozent) und Werktags-Mitgliedschaften (6,3 Prozent) spielen weiterhin eher untergeordnete Rollen, da sie nur von ungefähr jeder zehnten bzw. sechzehnten Golfanlage genutzt werden.

Mitgliedschaftsformen Frühjahr 2021 (Anzahl "ja" in %)	Mitgliedschaftsform im Angebot	Voraussichtlich am häufigsten verkauft
Voll-Mitgliedschaft (-Spielberechtigung)	91,4%	60,6%
Jahresmitgliedschaften	65,7%	50,0%
Schnuppermitgliedschaften (z.B. 3-Monatsmitgliedschaft)	61,4%	45,4%
Greenfee-Mitgliedschaften (Spielen gegen Greenfee auf der eigenen Anlage)	28,6%	12,1%
Fernmitgliedschaften	52,4%	10,6%
Mitgliedschaften mit Spielrecht an bestimmten Wochentagen (z.B. Werktags-Mitgliedschaften)	18,1%	6,3%

Tabelle 4 – Mitgliedschaftsformen Frühjahr 2021

Vollmitgliedschaften und Jahresmitgliedschaften sind weiterhin die am meisten angebotenen Mitgliedschaftsformen. Den geringsten Anteil stellen die Werktags-Mitgliedschaften dar. Schnuppermitgliedschaften bleiben auf einem hohen Niveau und werden bei mittlerweile nahezu zwei Drittel der Anlagen in diesem Jahr angeboten.

6. STRUKTUR DER BEFRAGTEN

Im Frühjahr 2021 beteiligten sich 210 Anlagen an der Umfrage, was einem Rücklauf von 29,1 Prozent entspricht. Berücksichtigt wurden Golfclubs und -anlagenbetreiber, deren Golfanlage mindestens eine Saison in Betrieb ist. Um mögliche Unterschiede zu erfahren, wurden die Befragungsergebnisse auch nach Kriterien wie Anlagengröße, Alter / Gründungsjahr, Trägerschaftsmodelle oder Standortkriterien wie Kaufkraft bzw. Region unterschieden. Grundlage hierfür war die Struktur laut DGV-Mitgliederdatenbank.

Größe der Anlage	DGV Datenbank aktuell		Golfbarometer Befragung	
	absolut	relativ	absolut	relativ
9 Löcher	151	20,9	32	15,2%
18 Löcher	435	60,2	149	70,9%
27 (+) Löcher	136	18,9	29	13,9%
Summe	722	100,0%	210	100,0%

Tabelle 5 - Anlagengröße

Hinsichtlich der Anlagengröße der Befragungsteilnehmer ist festzustellen, dass die Gruppen der 9-Löcher- und der 27(+)-Löcher-Anlagen im Vergleich zur Grundgesamtheit leicht unterrepräsentiert sind. Die Gruppe der der 18-Löcher-Anlagen ist dagegen etwas überrepräsentiert.

Alter / Gründungsjahr	DGV Datenbank aktuell		Golfbarometer Befragung	
	absolut	Relativ	absolut	relativ
30 Jahre und älter / Gründung vor 1992 (Senior)	341	47,2%	132	62,9%
zw. 16 & 29 Jahren / Gründung zw. 1992 – 2005 (Mid-Ager)	280	38,7%	58	27,7%
15 Jahre und jünger / Gründung seit 2006 (Youngster)	101	14,1%	20	9,4%
Summe	722	100,0%	210	100,0%

Tabelle 6 – Alter / Gründungsjahr

Die Befragten verteilen sich auf die unterschiedlichen Trägerschaftsmodelle wie folgt:

Betriebsform / Trägerschaftsmodell	absolut	relativ
Einheitsmodell e.V.	87	41,4%
Doppelmodell 1	49	23,3%
Doppelmodell 2	54	25,7%
Einheitsmodell andere Rechtsform	20	9,5%
Summe	210	100,0%

Tabelle 7 - Betriebsform / Trägerschaftsmodell

Erklärung der Trägerschaftsmodelle:

Einheitsmodell e.V.: Club ist Eigentümer, betreibt die Golfanlage und organisiert den Sportbetrieb. Auch als „Clubmodell“ bezeichnet.

Doppelmodell 1: Trägergesellschaft ist Eigentümer, Golfanlage wird von Club/Verein betrieben, der auch den Sportbetrieb organisiert. Auch als „unechter Betreiber“ bezeichnet.

Doppelmodell 2: Trägergesellschaft ist Eigentümer, Betreibergesellschaft betreibt die Anlage, Club/Verein organisiert den Sportbetrieb. Auch als „echter Betreiber“ bezeichnet.

Einheitsmodell andere Rechtsform: Eigentum, Golfanlagenbetrieb und Sportbetrieb liegt in den Händen einer Trägergesellschaft bzw. Betreibergesellschaft.

Standortkriterien

Als weitere Strukturmerkmale wurden für die Auswertung die Parameter Kaufkraft sowie das Bundesland herangezogen.

Kaufkraft

Kaufkraft	DGV Datenbank aktuell		Golfbarometer Befragung	
	absolut	relativ	Absolut	relativ
Niedrige Kaufkraft	52	7,2	7	3,3%
Mittlere Kaufkraft	580	80,3	175	83,3%
Hohe Kaufkraft	90	12,5	28	13,4%
Summe	722	100,0%	210	100,0%

Tabelle 8 – Kaufkraft

Die Kaufkraft wird auf Basis von zweistelligen Postleitzahlenbereichen analysiert, in dem die jeweilige Golfanlage liegt.

Regionen

Regionen	DGV Datenbank aktuell		Golfbarometer Befragung	
	absolut	relativ	absolut	relativ
Nord	154	21,3	58	27,6%
Süd	257	35,6	69	32,9%
Ost	62	8,6	12	5,7%
West	249	34,5	71	33,8%
Summe	722	100,0%	210	100,0%

Tabelle 9 – Regionen

Beim Strukturmerkmal Region wurden die Bundesländer, in denen die Golfanlagen jeweils liegen, zu den Gruppen Norden, Süden, Osten und Westen zusammengefasst.

Weitere Kriterien

Neben der „Lage der Golfanlage“ als regionales Strukturmerkmal zur räumlichen Einordnung von Einzugsgebieten nahmen die Teilnehmer bei der Frage nach dem „Qualitätsstandard der Golfanlage“ eine Selbsteinstufung vor.

Lage der Golfanlage

Lage der Golfanlage	absolut	relativ
Städtisch / Ballungsgebiet	11	5,2%
Stadt-/ Ballungsrandlage	77	36,7%
Ländlich	122	58,1%
Summe	210	100,0%

Tabelle 10 – Lage der Golfanlage

Erklärung „Lage der Golfanlage“

Städtische Lage / Ballungsgebietslage: GA liegt innerhalb des Stadtgebiets (Stadt mit mehr als 100.000 Einwohner) bzw. Ballungsgebiets (z.B. Rhein-Main-Ballungsgebiet)

Stadtrandlage / Ballungsrandlage: GA liegt am Rande/im Einzugsbereich des Stadtgebiets (Stadt mit mehr als 100.000 Einwohner) bzw. Ballungsgebiets (z.B. Rhein-Main-Ballungsgebiet)

Ländliche Lage: GA liegt mehr als 30 „Autominuten“ vom Stadtgebiet Stadtgebiets (Stadt mit mehr als 100.000 Einwohner) bzw. Ballungsgebiets (z.B. Rhein-Main-Ballungsgebiet) entfernt

Qualitätsstandard der Golfanlage

Qualitätsstandard der Golfanlage	absolut	relativ
Einfach	4	1,9%
Mittel	87	41,4%
Gehoben	93	44,3%
Höchster	26	12,4%
Summe	210	100,0%

Tabelle 11 – Qualitätsstandard der Golfanlage

Erklärung der Qualitätsstandards

- Einfacher Qualitätsstandard:** - schlichte Platzkonzeption
- niedriger Servicestandard
- Mittlerer Qualitätsstandard:** - gepflegte Anlage
- mittlerer Servicestandard
- Gehobener Qualitätsstandard:** - anspruchsvolle Platzkonzeption
- gehobener Servicestandard
- Höchster Qualitätsstandard:** - anspruchsvolle Platzkonzeption
- hoher Servicestandard (Leading Golf Clubs)

**Befragungsergebnisse nach bestimmten Strukturmerkmalen
- exklusiv für aktive Teilnehmer über das Golfbarometer-Onlinetool -**

Für aktive Teilnehmer besteht die Möglichkeit mit dem Golfbarometer-Onlinetool, nach bestimmten Strukturmerkmalen eigene Detailanalysen durchzuführen. Mit dem Onlinetool können durch Auswahl unterschiedlicher Strukturmerkmale dynamische Auswertungen - ein individualisiertes Benchmarking erstellt werden. Durch diese Differenzierung kann die Grundgesamtheit wesentlich detaillierter – den eigenen Merkmalen entsprechend – gruppiert werden und so können sich die Golfanlagen wiederfinden, einordnen und vergleichen. Dadurch erhöht sich der Nutzwert des DGV-Golfbarometers für die teilnehmenden Golfanlagen

Sie suchen weitere Informationen über Zahlen, Vergleiche und Marktforschungen?

DGV-Betriebsvergleich

Seit 1995 bietet der DGV für seine Mitglieder einen Betriebsvergleich an. Er ist dabei eine verlässliche Methode der betrieblichen Steuerung und Kontrolle und hat sich als Führungsinstrument für das Clubmanagement auf Golfanlagen etabliert.



<https://serviceportal.dgv-intranet.de/marketing-betrieb/betriebswirtschaft/betriebsvergleich.cfm>

Impressum:

Deutscher Golf Verband e.V.
Ansprechpartner: Herr Ralf Berlin
Kreuzberger Ring 64
65205 Wiesbaden

Telefon: (0611) 99 02 00
E-Mail: info@dgv.golf.de
Internet: www.golf.de/dgv

Bearbeitet durch:

IFH Köln GmbH
Ansprechpartner: Herr Alexander Mörshcim
Dürener Str. 401b
50858 Köln

Telefon: (0221) 943607-30
E-Mail: info@ifhkoeln.de
Internet: www.ifhkoeln.de