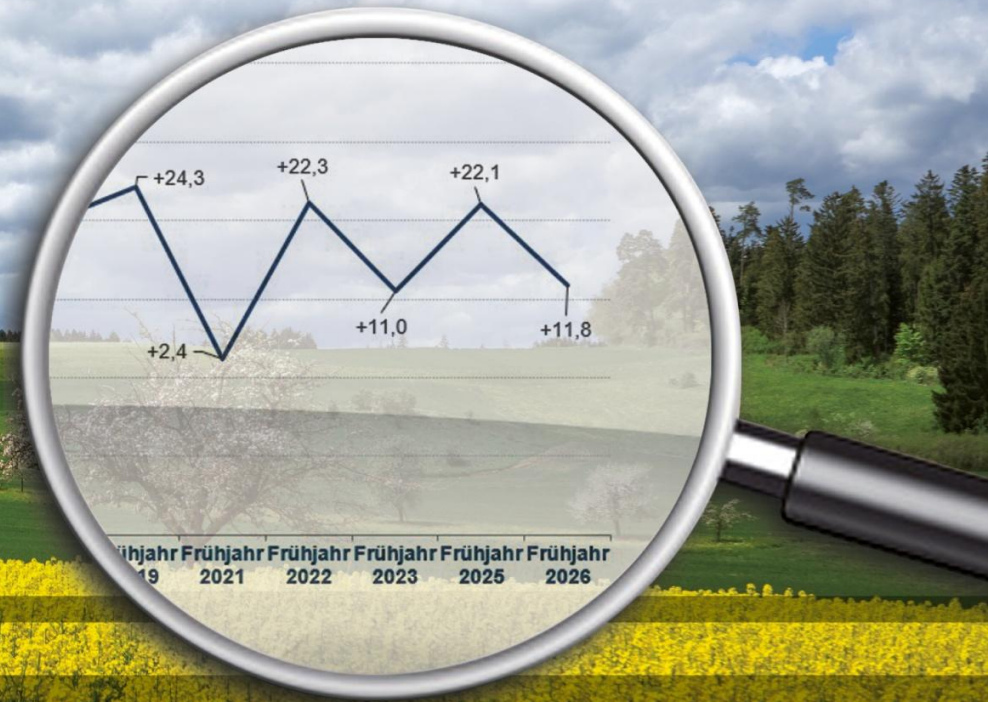




Deutscher
Golf Verband



DGV-Golfbarometer Frühjahr 2026

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. Personalplanung	7
7. Struktur der Befragten.....	8

DIE WICHTIGSTEN ERGEBNISSE IN DER ÜBERSICHT

- **Die wirtschaftliche Lage bleibt robust, verliert aber an Momentum**
Die Mehrheit der Golfanlagen bewertet ihre wirtschaftliche Lage weiterhin positiv: 89,1 % sehen ihre Situation als gut oder befriedigend. Gleichzeitig sinkt der Indexwert auf +27,7 Punkte und damit um 5,4 Punkte gegenüber 2025.
- **Die Geschäftserwartungen kühlen deutlich ab**
Der Erwartungsindex fällt auf +11,8 Punkte und liegt damit wieder ungefähr auf dem Niveau von 2023. Nur noch 24,1 % erwarten einen besseren Geschäftsverlauf, während 63,5 % mit einer gleichbleibenden Entwicklung rechnen.
- **Mitgliederwachstum bleibt der zentrale Wachstumstreiber**
Trotz leichter Abschwächung bleibt die Erwartung zur Mitgliederentwicklung sehr positiv: 54,1 % der Anlagen rechnen mit steigenden Mitgliederzahlen, der Index liegt bei +46,8 Punkten. Nur 7,3 % erwarten sinkende Mitgliederzahlen.
- **Vollmitgliedschaft bleibt Fokusprodukt – flexible Einstiegsmodelle sind aber strategisch wichtig**
Die Vollmitgliedschaft ist mit 98,5 % Angebotsquote weiterhin das dominante Produkt und wird auch als meistverkaufte Mitgliedschaftsform erwartet. Gleichzeitig spielen Schnuppermitgliedschaften und Jahresmitgliedschaften eine zentrale Rolle bei der erwarteten Nachfrage.
- Der deutsche Golfmarkt zeigt sich im Frühjahr 2026 **stabil, aber weniger dynamisch als im Vorjahr**. Die wirtschaftliche Lage ist weiterhin überwiegend positiv, jedoch schwächen sich Lagebewertung und Geschäftserwartungen ab. Ein wichtiger Lichtblick bleibt die erwartete Mitgliederentwicklung.

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 detailliertere 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 2026 die wirtschaftliche Lage mehrheitlich positiv. Der Indexwert sinkt jedoch im Vergleich zum Frühjahrswert 2025 um -5,4 Punkte auf +27,7 Indexpunkte und entspricht dem Niveau der Herbstumfrage 2025.

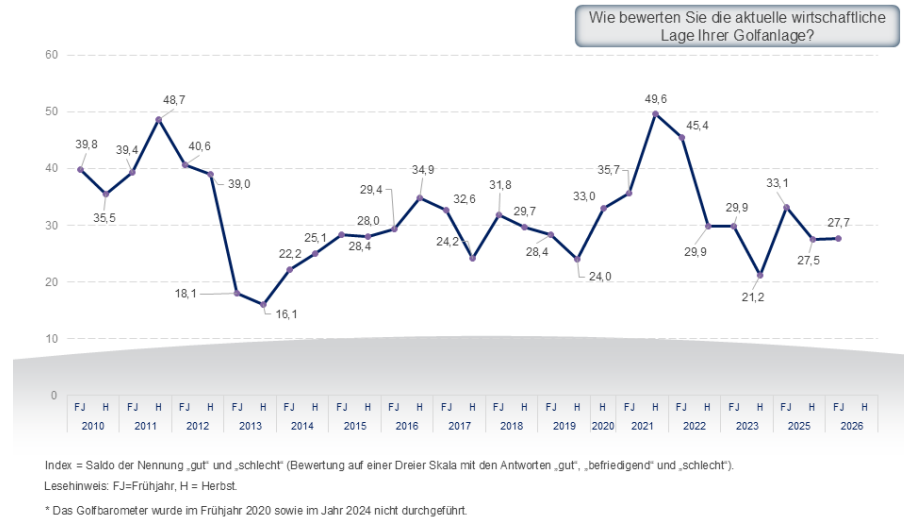


Abbildung 1 - Bewertung der wirtschaftlichen Lage 2010 – 2026

Eine Detailbetrachtung zeigt, dass in der aktuellen Erhebung 38,6 Prozent (- 5,9 Prozentpunkte im Vergleich zu 2025) der Golfanlagen ihre Lage als gut einschätzen. Der Anteil der Golfanlagen, die die wirtschaftliche Lage als schlecht bewerten, bleibt bei 10,9 Prozent (- 0,5 Prozentpunkte). Der Anteil derer, die ihre Lage als befriedigend einstufen, steigt deutlich auf 50,5 Prozent (+ 6,4 Prozentpunkte).

Bewertung wirtschaftliche Lage	
gut	38,6 %
befriedigend	50,5 %
schlecht	10,9 %
Index (= Saldo der Nennung „gut“ und „schlecht“)	27,7

Tabelle 1 - Bewertung der wirtschaftlichen Lage Frühjahr 2026

Somit bewerten 89,1 Prozent der Befragten (+ 0,6 Indexpunkte) die wirtschaftliche Situation der Golfanlage als befriedigend oder gut.

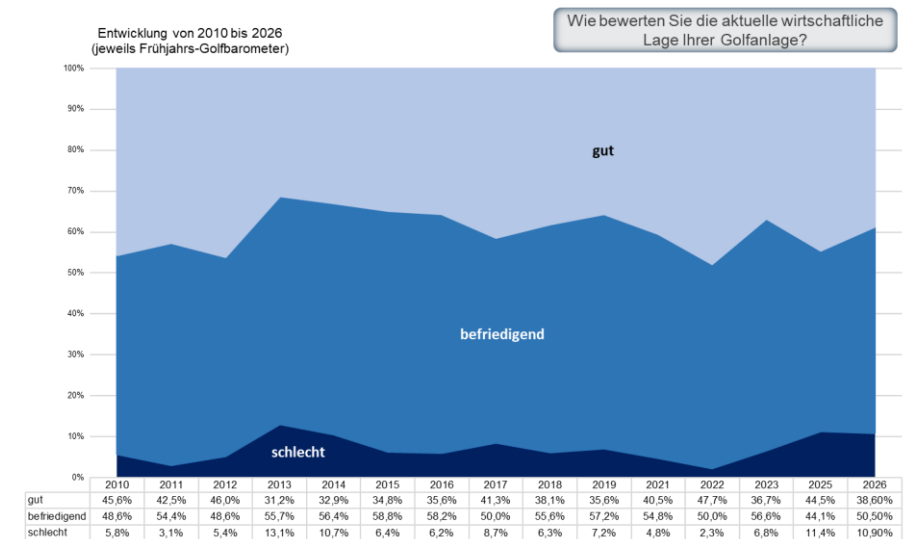


Abbildung 2 - Bewertung der wirtschaftlichen Lage 2010 – 2026

Der Frühjahrswert „Bewertung der wirtschaftlichen Lage“ sinkt leicht ab. Mehr als 89 Prozent der Anlagen bewerten die Situation als gut oder befriedigend.

3. GESCHÄFTSERWARTUNGEN

Im Bereich der Erwartungen für das aktuelle Geschäftsjahr sinkt der Indexwert nach einem Anstieg im Jahr 2025 wieder ab und liegt mit aktuell + 11,8 Indexpunkten (- 10,3 Prozentpunkte im Vergleich zu 2025) auf dem Niveau von 2023.

Ein Grund für das Sinken des Indexwertes liegt im deutlichen Rückgang der günstiger / besser Nennungen. Während der Anteil derer, die einen günstigeren / besseren Geschäftsverlauf in der Saison 2026 erwarten, von 31,8 Prozentpunkten auf 24,1 Prozent fällt, steigt der Anteil der Golfanlagen mit ungünstigen Erwartungen von 9,7 Prozent im Frühjahr 2025 auf 12,3 Prozent in 2026 an. Zeitgleich nimmt der Anteil der Golfanlagen mit gleichbleibenden Erwartungen um 5,0 Prozentpunkte von 58,5 Prozent (2025) auf 63,6 Prozent in diesem Frühjahr zu.

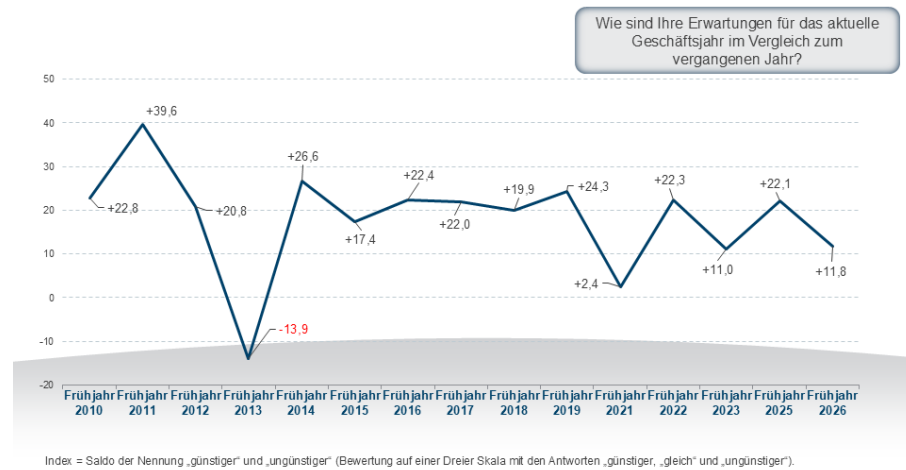


Abbildung 3 - Geschäftserwartungen 2010 – 2026

Geschäftserwartungen	
günstiger / besser	24,1 %
gleichbleibend	63,6 %
ungünstiger / schlechter	12,3 %
Index	11,8

Tabelle 2 – Geschäftserwartungen Frühjahr 2026

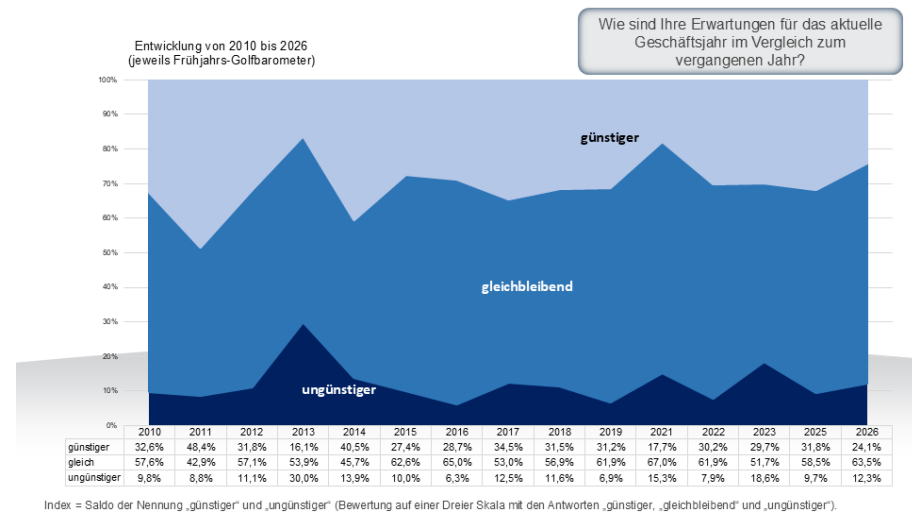


Abbildung 4 – Entwicklung Geschäftserwartungen Frühjahr 2010-2026

Der Frühjahrswert der Geschäftserwartungen halbiert sich und liegt mit 11,8 Indexpunkten auf dem Niveau von 2023. Der Anstieg aus 2025 wird nicht gehalten.

4. MITGLIEDERENTWICKLUNG

Der Index hinsichtlich der Erwartung an die Mitgliederentwicklung liegt mit einem Wert von + 46,8 leicht unter dem Wert der letzten Erhebung. Der Rückgang um 5,7 Indexpunkte ist darauf zurückzuführen, dass die Zahl der Golfanbieter, die von einer ansteigenden Mitglieder-Entwicklung ausgehen, um 4,4 Prozentpunkte gesunken ist. Mit 54,1 Prozent ist weiterhin mehr als die Hälfte der Meinung, dass es einen deutlichen Anstieg der Mitgliederzahl geben wird. 38,6 Prozent der Befragten erwarten gleichbleibende Mitgliederzahlen. Das sind im Vergleich zur letzten Erhebung 3,0 Prozentpunkte mehr. Ebenfalls leicht angestiegen ist der Anteil der Anlagen, die mit sinkenden Mitgliederzahlen rechnen. Der Wert stieg von 5,9 Prozent auf 7,3 Prozent an.

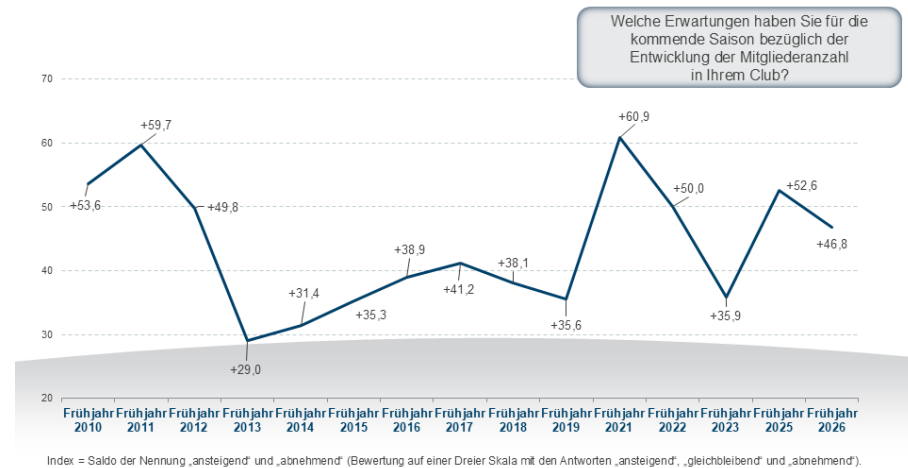


Abbildung 5 - Erwartung Mitgliederentwicklung 2010 – 2026

Erwartung Mitgliederentwicklung	
ansteigend	54,1 %
gleichbleibend	38,6 %
abnehmend	7,3%
Index	46,8

Tabelle 3 – Erwartung Mitgliederentwicklung Frühjahr 2028

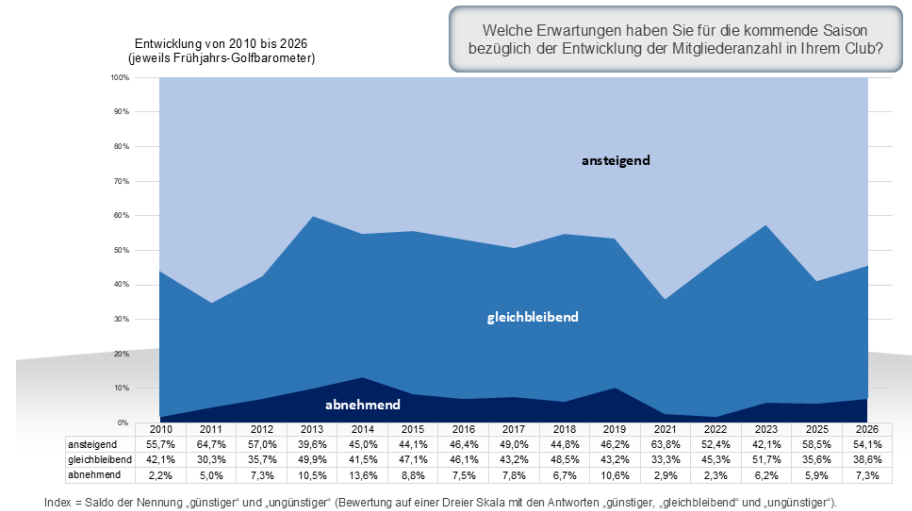


Abbildung 6 – Entwicklung Mitgliederentwicklung 2010 - 2026

Der Frühjahrswert Mitgliederentwicklung schwächt sich leicht ab, bleibt aber hoch. Über die Hälfte (54,1 Prozent) der Golfanbieter erwarten weiterhin zunehmende Mitgliederzahlen. Mehr als ein Drittel der Golfanlagen geht von gleichbleibenden Mitgliederzahlen aus.

5. ANGEBOTENE MITGLIEDSCHAFTSFORMEN

Die Entwicklung der angebotenen Mitgliedschaftsformen ist wiederum recht heterogen. Steigen die Anteile bei Voll- (+ 7,2 Prozentpunkte) und Wochentags-Mitgliedschaften (+ 4,1 Prozentpunkte) im Vergleich zu 2025 am stärksten an, werden Jahresmitgliedschaften (-9,0 Prozentpunkte) und Greenfee-Mitgliedschaften mit -4,0 Prozentpunkten seltener angeboten. Bei Fern- (-2,0 Prozentpunkte) und Schnuppermitgliedschaften mit +1,3 Prozentpunkten Differenz gibt es nur leichte Veränderungen zur letzten Erhebung.

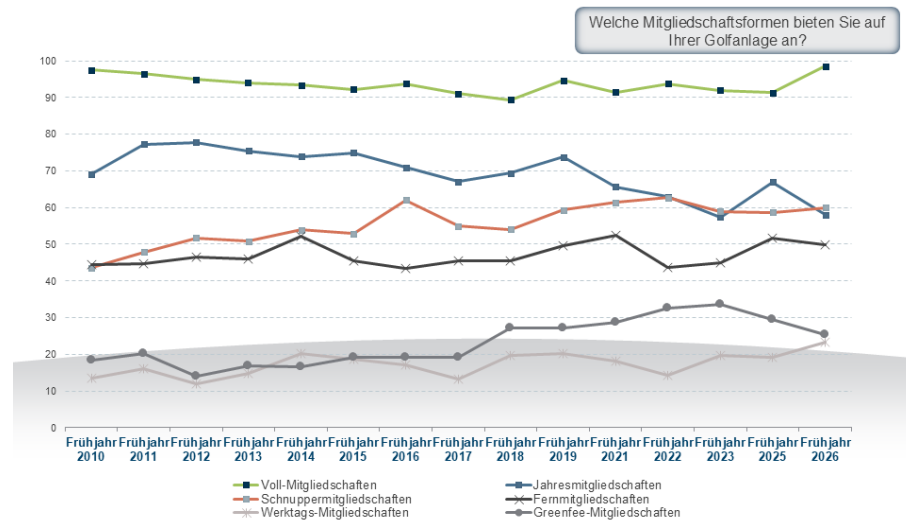


Abbildung 7 - Angebotene Mitgliedschaftsformen 2010 – 2026

Nahezu jede Golfanlage bietet Vollmitgliedschaften (98,5 Prozent) an. Es folgen mit größerem Abstand Schnuppermitgliedschaften (60,0 Prozent) und Jahresmitgliedschaften (58,0 Prozent). Fernmitgliedschaften (49,8 Prozent) liegen im Mittelfeld der angebotenen Mitgliedschaftsformen

Das Angebot von Greenfee-Mitgliedschaften (25,4 Prozent) sinkt abermals leicht ab.

Was meinen Sie? Welche Mitgliedschaften werden Ihre Neumitglieder hauptsächlich erwerben?

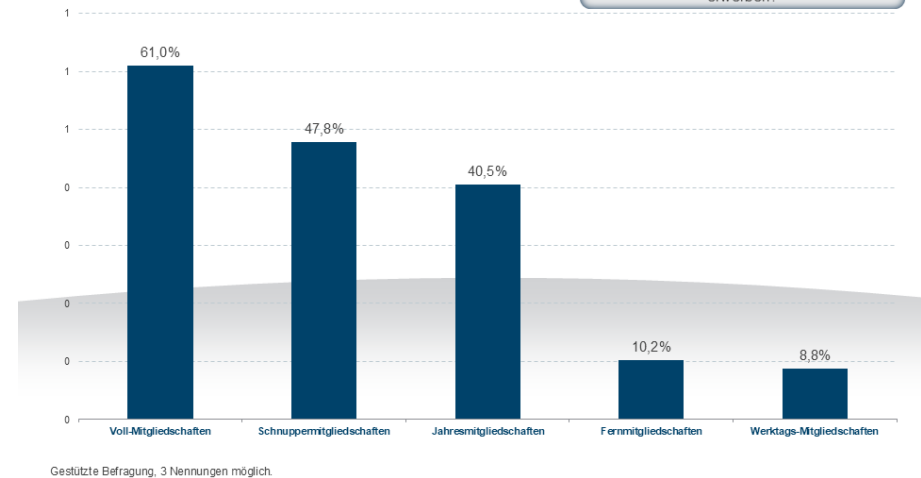


Abbildung 8 - Erhebung der voraussichtlich am meisten nachgefragten Mitgliedschaftsformen in 2026

Bei der Frage nach den drei in der Saison 2025 voraussichtlich am häufigsten verkauften Mitgliedschaftsformen liegt die Vollmitgliedschaft weiterhin mit 61,0 Prozent (2025: 58,7 Prozent) vor der Schnuppermitgliedschaft mit 47,8 Prozent (2025: 45,9 Prozent) und den Jahresmitgliedschaften (aktuell 40,5 Prozent; 2025: 45,0 Prozent) an vorderster Stelle. Es folgen die Fern-Mitgliedschaften mit 10,2 Prozent (2025: 7,3 Prozent). Werktags-Mitgliedschaften mit 8,8 Prozent (2025: 2,8 Prozent) und Greenfee-Mitgliedschaften (7,8 Prozent, 2025: 12,4 Prozent) spielen weiterhin eine eher untergeordnete Rolle, da sie voraussichtlich nur noch von sehr wenigen Golfern genutzt werden.

Mitgliedschaftsformen Frühjahr 2026 (Anzahl "ja" in %)	Mitgliedschaftsform im Angebot	Voraussichtlich am häufigsten verkauft
Voll-Mitgliedschaft (-Spielberechtigung)	98,5 %	61,0 %
Jahresmitgliedschaften	58,0 %	40,5 %
Schnuppermitgliedschaften (z.B. 3-Monatsmitgliedschaft)	60,0 %	47,8 %
Fernmitgliedschaften	49,8 %	10,2 %
Greenfee-Mitgliedschaften (Spielen gegen Greenfee auf der eigenen Anlage)	25,4 %	7,8 %
Mitgliedschaften mit Spielrecht an bestimmten Wochentagen (z.B. Werktags-Mitgliedschaften)	23,4 %	8,8 %

Tabelle 4 – Mitgliedschaftsformen Frühjahr 2026

Voll-, Schnupper- und Jahresmitgliedschaften bleiben die am häufigsten angebotenen Mitgliedschaftsformen. Hinsichtlich der voraussichtlich am meisten nachgefragten Mitgliedschaften glaubt knapp die Hälfte der Golfanbieter, dass die Schnupper- und Jahresmitgliedschaften nach der Vollmitgliedschaft die meistverkauften Mitgliedschaftsformen sein werden.

6. PERSONALPLANUNG

Hinsichtlich der Personalplanung auf Golfanlagen wurde erhoben, ob die Anlagen zur aktuellen Saison neue Mitarbeiter eingestellt haben. Hierzu wurde unterschieden, ob vakante Stellen neu besetzt worden sind, oder ob zusätzliches Personal eingestellt worden ist. Ziel dieser Frage ist es, langfristig einen Personalindex zu ermitteln, der zeigt, wie sich der Personalmarkt unter den Golfanlagen entwickelt.

Die Antworten unter den Anlagen ergeben einen Index im Frühjahr 2026 in Höhe von 26,5 Punkten. Dieser Wert resultiert aus 23,6 Prozent der Befragten, die zusätzliche Stellen geschaffen und besetzt haben, und 38,9 Prozent, die vakante Stellen mit neuen Mitarbeitern besetzt haben, den 36,0 Prozent, die keine neuen Mitarbeiter eingestellt haben, gegenübergestellt. Etwas mehr als ein Drittel der Befragten gab an, keine neuen Mitarbeiter eingestellt zu haben. Somit wird der Saldo von 18,9 Indexpunkten aus dem Herbst 2025 mit dem Frühjahrswert von 26,5 Indexpunkten übertroffen.

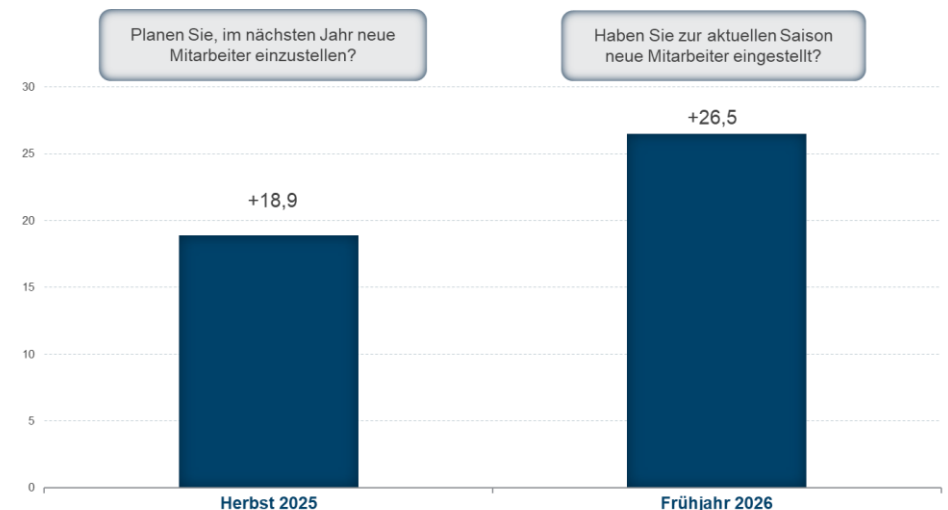


Abbildung 9 - Personalplanung vs. Einstellung 2026

Die Personalplanung für die kommende Saison 2026 ist bei einem Viertel der Golfanlagen noch nicht abgeschlossen. 25,6 Prozent der Befragten planen auch während der aktuellen Saison zusätzliche Mitarbeiter einzustellen.

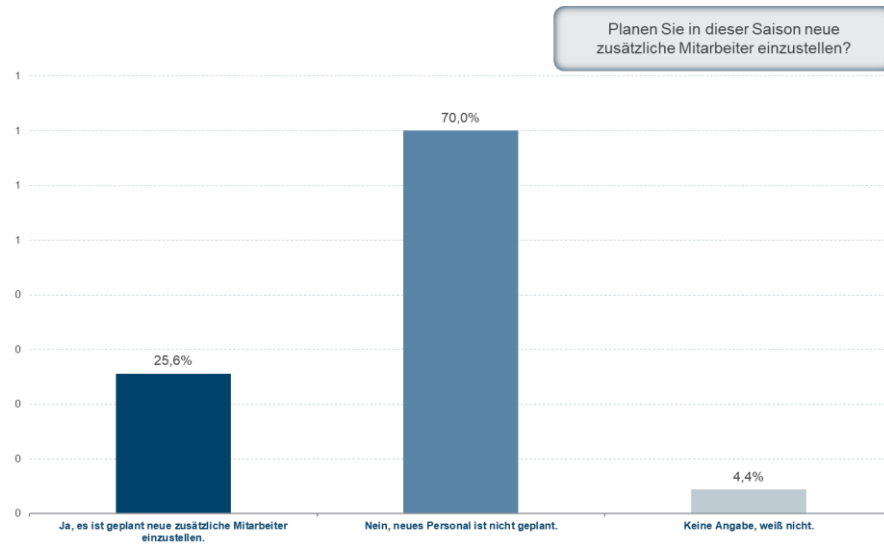


Abbildung 10 – Personalplanung 2026

7. STRUKTUR DER BEFRAGTEN

Im Frühjahr 2026 beteiligten sich 220 Anlagen an der Umfrage, was einer Teilnehmerquote von 30,3 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 DGVB-Mitgliederdatenbank.

Größe der Anlage	DGVB Datenbank aktuell		Golfbarometer Befragung	
	absolut	relativ	absolut	relativ
9 Löcher	147	20,2%	36	16,4%
18 Löcher	436	60,1%	148	67,3%
27 (+) Löcher	143	19,7%	36	16,4%
Summe	726	100,0%	220	100,0%

Tabelle 5 - Anlagengröße

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

Alter / Gründungsjahr	DGVB Datenbank aktuell		Golfbarometer Befragung	
	Absolut	relativ	absolut	Relativ
30 Jahre und älter / Gründung vor 1997 (Senior)	495	68,2%	182	82,7%
zw. 16 & 29 Jahren / Gründung zw. 1997 – 2010 (Mid-Ager)	174	24,0%	28	12,7%
15 Jahre und jünger / Gründung seit 2011 (Youngster)	57	7,9%	10	4,5%
Summe	726	100,0%	220	100,0%

Tabelle 6 – Alter / Gründungsjahr

Wie im Jahr 2025 wurde die Gruppierungsgrundlage auch in diesem Jahr beibehalten und um ein Jahr verschoben. Diesbezüglich ist die Gruppe der älteren Golfanlagen, die vor 1997 gegründet worden sind, überrepräsentiert. Die Gruppe der Anlagen, die ab 2011 gegründet wurden, ist dagegen unterrepräsentiert.

Die Befragten verteilen sich auf die unterschiedlichen Trägerschaftsmodelle wie folgt:

Betriebsform / Trägerschaftsmodell	absolut	relativ
Einheitsmodell e.V.	78	35,5 %
Doppelmodell 1	66	30,0 %
Doppelmodell 2	47	21,4 %
Einheitsmodell andere Rechtsform	29	13,2 %
Summe	220	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	DGVB Datenbank aktuell		Golfbarometer Befragung	
	absolut	relativ	Absolut	relativ
Niedrige Kaufkraft	42	5,8%	9	4,1%
Mittlere Kaufkraft	600	82,7%	174	79,1%
Hohe Kaufkraft	84	11,5%	37	16,8%
Summe	726	100,0%	220	100,0%

Tabelle 8 – Kaufkraft

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

Regionen

Regionen	DGVB Datenbank aktuell		Golfbarometer Befragung	
	absolut	relativ	absolut	relativ
Nord	148	20,4%	43	19,5%
Süd	258	35,6 %	75	34,1%
Ost	73	10,1%	10	4,5%
West	247	34,0%	92	41,8%
Summe	726	100,0%	220	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

Wie in den letzten Jahren wurden zwei weitere Strukturmerkmale als mögliches Vergleichskriterium abgefragt. Neben der „Lage der Golfanlage“ als regionales Strukturmerkmal zur räumlichen Einordnung von Einzugsgebieten nahmen die Teilnehmer bei der Einstufung des „Qualitätsstandards der Golfanlage“ eine Selbsteinstufung vor.

Lage der Golfanlage

Lage der Golfanlage	absolut	relativ
Städtisch / Ballungsgebiet	19	8,6%
Stadt-/ Ballungsrandlage	72	32,7%
Ländlich	129	58,6%
Summe	220	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	1	0,5%
Mittel	81	36,8%
Gehoben	102	46,4%
Höchster	36	16,4%
Summe	220	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>



Die DGV-Golfbarometer der vergangenen Jahre finden Sie auch im DGV-Serviceportal unter:

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

Bitte beachten Sie: Nur die teilnehmenden Golfanlagen haben die Möglichkeit, tiefere Ergebnisse des DGV-Golfbarometers zu erhalten.

Impressum:

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

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

Bearbeitet durch:

IFH Köln GmbH
Ansprechpartner:
Dipl.-Kfm. Alexander Mörsheim
Dürener Str. 401b
50858 Köln

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