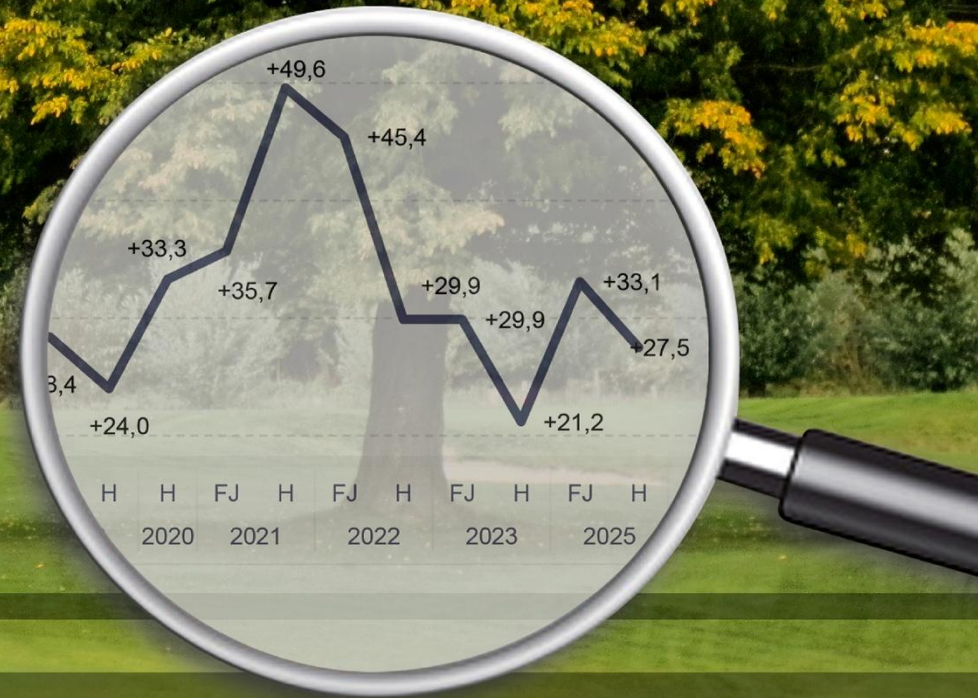




Deutscher  
Golf Verband



# DGV-Golfbarometer Herbst 2025

## Ergebnisbericht

Partner  
des DGV

HanseMerkur 

 KINDERSCHUTZALLIANZ  
THE ALLIANCE FOR CHILDREN



## Inhalt

Die wichtigsten Ergebnisse in der Übersicht.....	3
1. Wichtige Hinweise zum Verständnis.....	3
2. Bewertung der wirtschaftlichen Lage .....	4
3. Zufriedenheit.....	5
4. Mitgliederentwicklung gesamt .....	6
5. Mitgliedschaftsformen .....	7
6. Preisentwicklung.....	8
7. Einnahmenentwicklung .....	9
8. Kostenentwicklung.....	10
9. Personalerwartung.....	11
10. Erwartungserfüllung .....	12
11. Profile nach Anlagengrösse .....	13
12. Konstante Teilnahme .....	14
13. Struktur der Befragten .....	16

## DIE WICHTIGSTEN ERGEBNISSE IN DER ÜBERSICHT

- Die deutschen Golfanbieter bewerten die wirtschaftliche Lage weiterhin positiv. Mit einem Saldo von +27,5 Indexpunkte liegt der Wert im Vergleich zur letzten Erhebung um 6,3 Indexpunkte höher. 33,7 Prozent der Golfanlagen schätzen ihre Lage als gut ein (+0,8 Prozentpunkte ggü. der letzten Erhebung), 60,1 Prozent (+4,7 Prozentpunkte) als befriedigend und nur noch 6,2 Prozent (-5,5 Prozentpunkte) als schlecht ein. Insgesamt bewerten 93,8 Prozent (Vorjahr: 88,3 Prozent) die wirtschaftliche Situation der Golfanlage als befriedigend oder gut.
- Im Hinblick auf die Zufriedenheit mit der abgelaufenen Saison steigt der Wert nach einem Rückgang vor zwei Jahren an und liegt bei +50,0 Indexpunkten (+1,0 Indexpunkte zu 2023). Drei Viertel der Befragten (= +0,5 Prozentpunkte ggü. 2023) sind mit der Saison sehr zufrieden oder zufrieden. Nicht zufrieden mit dem Saisonverlauf sind lediglich 25,0 Prozent (= -0,5 Prozentpunkte) der Golfanbieter. Sehr unzufrieden mit der diesjährigen Saison waren nur vier teilnehmende Golfanlage.
- Nach den starken Rückgängen in den letzten beiden Erhebungen steigt der Index zur Mitgliederentwicklung in diesem Jahr erstmals wieder auf 26,5 Indexpunkte an. Bei fast der Hälfte der Anlagen (47,7 Prozent) ist die Mitgliederzahl gestiegen.

Alle genannten Einschätzungen bzw. Entwicklungen dieses Ergebnisberichts sind aus den Antworten der 243 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 exklusiv durch das Golfbarometer-Onlinetool zur Verfügung. Somit besteht die Möglichkeit eine Detailanalyse für die eigene Golfanlage durchführen zu können.

*Die Einzelergebnisse werden auf den folgenden Seiten vorgestellt.*

## 1. WICHTIGE HINWEISE ZUM VERSTÄNDNIS

Das DGV-Golfbarometer wird sowohl zum Start der Golfsaison als auch zum Abschluss 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.

Ein kurzes Lesebeispiel soll die Lektüre des DGV-Golfbarometers erleichtern und das Verständnis erhöhen.

- Beispiel: Die Befragten antworten bei der Frage zur Einnahmensituation im Bereich der Einmalentgelte 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.

(Info zum DGV-Betriebsvergleich: [www.golf.de/serviceportal](http://www.golf.de/serviceportal))

## 2. BEWERTUNG DER WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Die Entwicklung der letzten Erhebungen setzt sich nicht weiter fort. Im Vergleich zur letzten Erhebung in 2023 steigt zwar der Wert um 6,3 Punkte auf 27,5 Indexpunkte, sinkt jedoch gegenüber dem diesjährigen Frühjahrswert um 5,6 Punkte.

Bewertung der wirtschaftlichen Lage 2010-2025

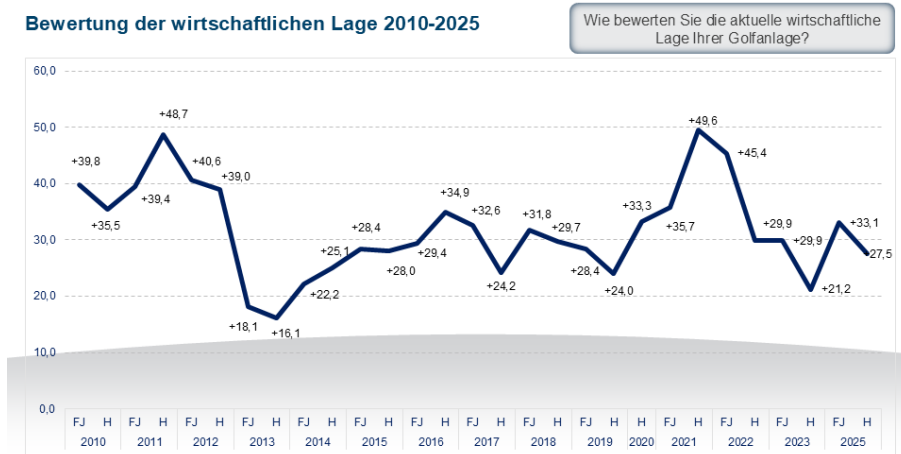


Abbildung 1 - Bewertung der wirtschaftlichen Lage 2010 – 2025

Eine Detailbetrachtung zeigt, dass in der aktuellen Erhebung 33,7 Prozent der Golfanlagen ihre Lage als gut einschätzen (+0,8 ggü. der letzten Erhebung). Der Anteil der Golfanlagen, die ihre Lage als schlecht bewerten, ist um +5,5 Prozentpunkte auf 6,2 Prozent gesunken. Deutlich gestiegen ist der Anteil derer, die ihre Lage als befriedigend einstufen, welcher aktuell bei 60,1 Prozent (+4,7 Prozentpunkte) liegt.

Bewertung der wirtschaftlichen Lage Herbst 2025	
Gut	33,7%
Befriedigend	60,1%
Schlecht	6,2%
<b>Index (= Saldo der Nennung „gut“ und „schlecht“)</b>	<b>27,5</b>

Tabelle 1 - Bewertung der wirtschaftlichen Lage 2025

Somit bewerten 93,8 Prozent (2023: 88,3 Prozent) der Befragten die wirtschaftliche Situation der Golfanlage als befriedigend oder gut.

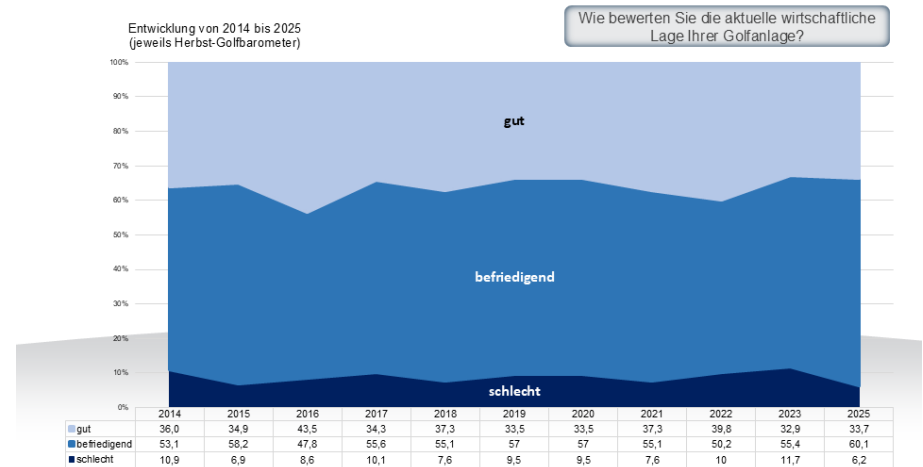


Abbildung 2 - Bewertung der wirtschaftlichen Lage 2014 – 2025

**Die Bewertung der wirtschaftlichen Lage stagniert. Der Herbstwert 2025 pendelt sich in der Region des Herbstwertes 2022 ein.**

### 3. ZUFRIEDENHEIT

Die Golfanbieter beurteilen die abgelaufene Saison wieder leicht optimistischer als in den Vorjahren. Nach einem zweimaligen deutlichen Rückgang auf einen Indexwert von +49,0 im Herbst 2023 steigt der Wert erstmals wieder auf einen Indexwert von 50,0 leicht an.

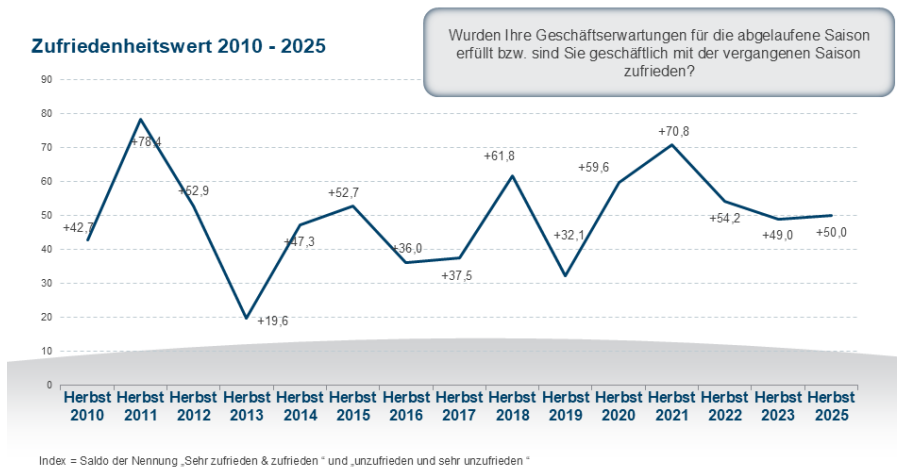


Abbildung 3 – Zufriedenheit 2010 - 2025

Drei Viertel der Befragten (75,0 Prozent = +0,5 Prozentpunkte ggü. der letzten Erhebung) gaben an, dass sie mit der Saison sehr zufrieden oder zufrieden waren. Lediglich jeder vierte Golfanbieter (25,0 Prozent = - 0,5 Prozentpunkte) ist mit dem Saisonverlauf unzufrieden gewesen. Sehr unzufrieden waren nur vier teilnehmende Golfanlagen.

Zufriedenheitswert / Erfüllung der Geschäftserwartung Herbst 2023	
sehr zufrieden / zufrieden	75,0%
unzufrieden / sehr unzufrieden	25,0%
<b>Index (= Saldo der Nennung „sehr zufrieden/zufrieden“ und „unzufrieden/sehr unzufrieden“)</b>	<b>50,0</b>

Tabelle 2 - Zufriedenheitswert / Erfüllung der Geschäftserwartung 2025

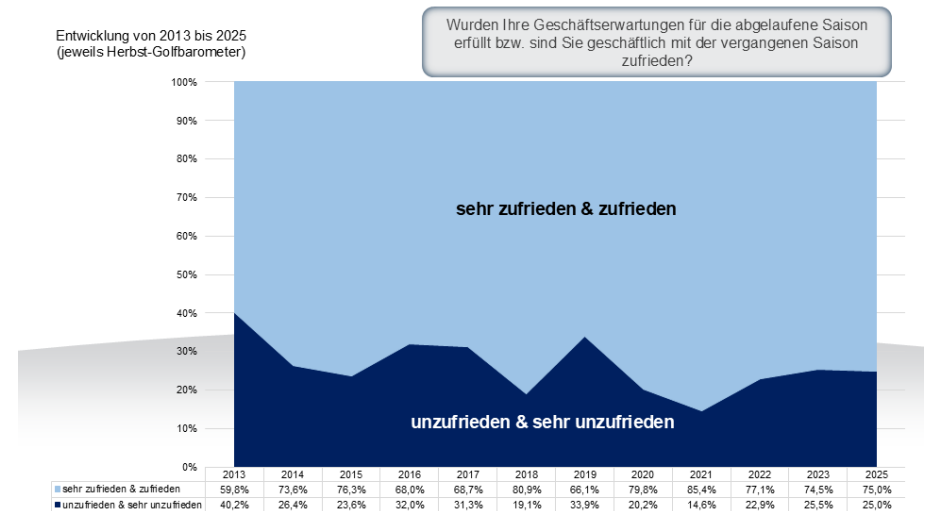


Abbildung 4 – Zufriedenheit 2010 - 2025

## 4. MITGLIEDERENTWICKLUNG GESAMT

Bei der Frage nach der Mitgliederentwicklung in der zurückliegenden Saison wird nur die Tendenz (gestiegen, gleichgeblieben oder gesunken) angesprochen. Die ermittelten Werte geben keine Rückschlüsse über das Niveau des Anstiegs/Rückgangs.

Nach dem Rekordwert im Herbst 2021 und dem Sinken des Wertes in den folgenden zwei Erhebungen, steigt der Wert in der aktuellen Erhebung erstmals wieder an. D.h., es haben mehr Golfanlagen Mitglieder/Spielberechtigte gewonnen als verloren. In der Detailbetrachtung geben 21,2 Prozent (2023: 24,8 Prozent) an, dass die Mitgliederzahl in der abgelaufenen Saison gesunken ist. Bei 31,1 Prozent (2023: 33,3 Prozent) der Golfanlagen bleibt die Mitgliederzahl konstant. Bei fast der Hälfte der Anlagen (47,7 Prozent, 2023: 41,9 Prozent) ist die Mitgliederzahl gestiegen.

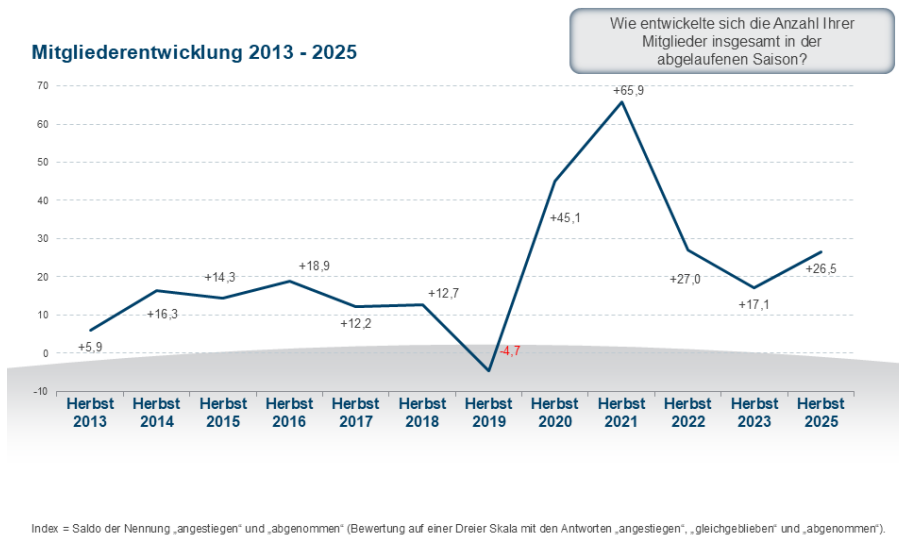


Abbildung 5 – Mitgliederentwicklung 2013 - 2025

Mitgliederentwicklung Herbst 2025	
ansteigend	47,7%
konstant bleibend	31,1%
abnehmend	21,2%
<b>Index (= Saldo der Nennung „ansteigend“ und „abnehmend“)</b>	<b>26,5</b>

Tabelle 3 - Mitgliederentwicklung 2025

Mitgliederentwicklung 2022 bis 2025	2022	2023	2025
ansteigend	47,3%	41,9%	47,7%
gleichbleibend	32,4%	33,3%	31,1%
abnehmend	20,3%	24,8%	21,2%
<b>Index (= Saldo der Nennung „günstiger“ und „ungünstiger“)</b>	<b>27,0</b>	<b>17,1</b>	<b>26,5</b>

Tabelle 4 - Mitgliederentwicklung 2022 bis 2025

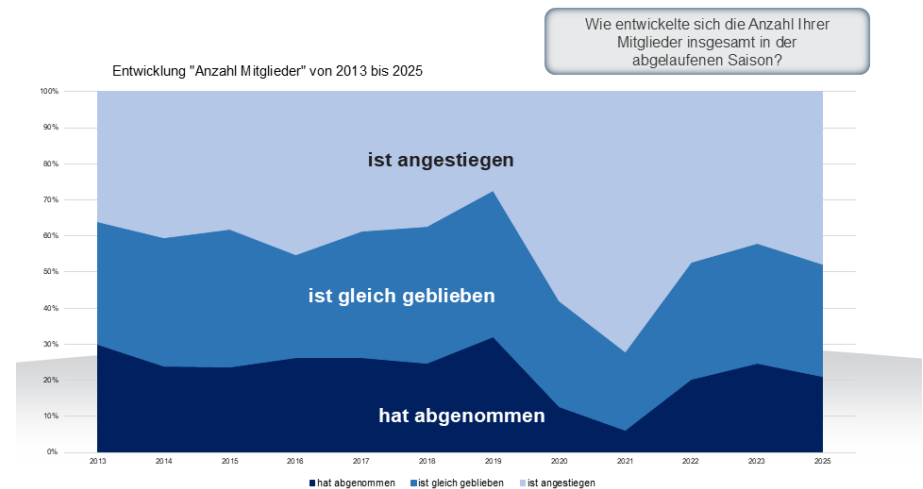


Abbildung 6: Mitgliedentwicklung 2013-2025

## 5. MITGLIEDSCHAFTSFORMEN

Die Entwicklung der verkauften und angebotenen Mitgliedschaftsformen ist weiterhin sehr heterogen. Es ist keine klare Tendenz über alle Formen erkennbar.

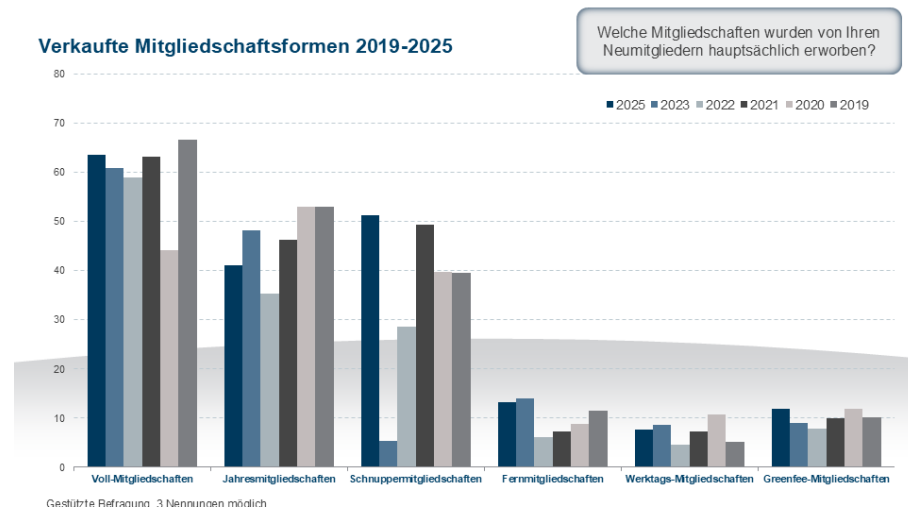


Abbildung 6 - Verkaufte Mitgliedschaftsformen 2019 – 2025

Auch in der aktuellen Erhebung zählen die Voll-Mitgliedschaften wieder zur am meisten erworbenen Mitgliedschaftsform. Jahresmitgliedschaften gehen im Vergleich zur letzten Erhebung deutlich zurück und büßen somit den Anstieg aus der vorigen Erhebung nahezu komplett ein. Nach einem Einbruch bei den Schnuppermitgliedschaften in 2023 befinden sich diese wieder auf einem ähnlichen Niveau wie in den Vorjahren.

Mitgliedschaftsformen Herbst 2025 (Anzahl "ja" in %)	Angeboten	Verkauft	GAP
Voll-Mitgliedschaft (-Spielberechtigung)	95,9%	63,6%	32,3
Jahresmitgliedschaften	64,1%	41,0%	20,1
Mitgliedschaften mit Spielrecht an bestimmten Wochentagen (z.B. Werktags-Mitgliedschaften)	22,6%	7,7%	14,9
Greenfee-Mitgliedschaften (Spielen gegen Greenfee auf der eigenen Anlage)	30,8%	11,8%	19,0
Fernmitgliedschaften	52,3%	13,3%	29,0
Schnuppermitgliedschaften (z.B. 3-Monatsmitgliedschaft)	66,7%	51,3%	15,4

Tabelle 5 - Mitgliedschaftsformen 2025

Bei der Frage nach den drei in der Saison 2025 am häufigsten angebotenen Mitgliedschaftsformen liegt die Vollmitgliedschaft mit 95,9 Prozent (2023: 80,6 Prozent) weiterhin deutlich vor der Jahresmitgliedschaft (Aktuell: 64,1 Prozent; 2023: 66,2 Prozent) an erster Stelle. Es folgen die Schnuppermitgliedschaften (Aktuell: 66,7 Prozent; 2023: 57,2 Prozent), Fernmitgliedschaften (Aktuell: 52,3 Prozent, 2023 39,6 Prozent) und die Greenfee-Mitgliedschaften (Aktuell: 30,8 Prozent ggü. 2023: 26,1 Prozent). Interessant ist zudem der GAP Wert. Dieser zeigt, wie hoch die Differenz zwischen Angebot und Nachfrage ist. Das größte GAP zeigt sich bei den Vollmitgliedschaften, die zwar den Spitzenplatz belegen, jedoch auch die größte Diskrepanz zwischen Angebot und Nutzung aufweisen (32,3 Punkte).

**Vollmitgliedschaften und Jahresmitgliedschaften sind weiterhin die am meisten verkauften Mitgliedschaftsformen. Den geringsten Anteil bei den erworbenen Mitgliedschaftsformen haben die Werktagsmitgliedschaften und die Greenfeemitgliedschaften.**

## 6. PREISENTWICKLUNG

Das DGV-Golfbarometer ermittelt, wie sich die Preise in den Bereichen Einmalentgelte und Beiträge für Vollmitglieder, Beiträge für Jahresmitglieder sowie im Bereich Greenfee in der abgelaufenen Saison entwickelt haben.

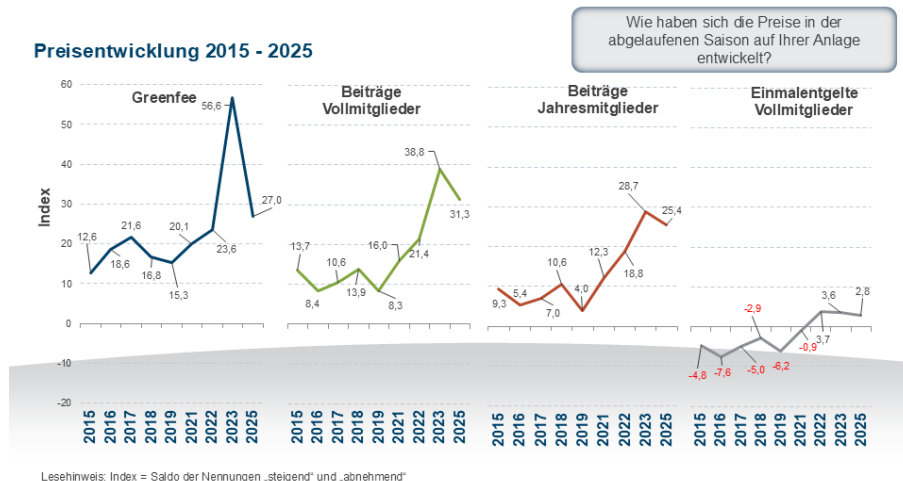


Abbildung 7 – Preisentwicklung 2015 – 2025

Es zeigt sich, dass alle Preise mehrheitlich gestiegen sind. Auch die bisher meist immer sinkenden Einmalentgelte steigen zum dritten Mal in Folge mehrheitlich an. So ergibt sich im Bereich „Greenfee“ mit einem Saldo von +27,0 (2023: +56,6) ein deutlich reduzierter Saldowert im Vergleich zur letzten Erhebung. Auch die Indizes von „Beiträge Vollmitglieder“ mit +31,3 Indexpunkten (ggü. +38,8 Punkte in 2023) und „Beiträge Jahresmitglieder“ +25,4 Indexpunkten (ggü. +28,7 Punkte in 2023.) liegen im positiven Bereich, sind aber im Vergleich zur letzten Erhebung wieder merklich gesunken. Dies zeigt sich vor allem darin, dass die Anzahl der Golfanlagen, die die Preise erhöht haben im Vergleich zu 2023 gesunken ist.

Der Index „Einmalentgelte“ ist weiterhin positiv, erzielt mit einem Indexwert von 2,8 Indexpunkten den geringsten Wert.

Über das Niveau der Anhebungen oder Absenkungen lässt sich im Rahmen dieser Erhebung keine Aussage treffen, da diese Werte nicht im Detail abgefragt wurden. Hier hilft der DGV-Betriebsvergleich mit detaillierten Aussagen weiter.

(Info zum DGV-Betriebsvergleich: [www.golf.de/serviceportal](http://www.golf.de/serviceportal))

Preisentwicklung Herbst 2025	Greenfee****	Beiträge Vollmitglieder*	Beiträge Jahresmitglieder**	Einmalentgelte***
steigend	27,6%	31,3%	25,4%	2,8%
konstant bleibend	71,6%	68,7%	55,9%	44,4%
abnehmend	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>Index</b> (= Saldo der Nennung „steigend“ und „abnehmend“)	<b>27,0</b>	<b>31,3</b>	<b>25,4</b>	<b>2,8</b>

Tabelle 6 - Preisentwicklung 2025

- \* Beiträge Vollmitglieder „nicht zutreffend“ = 0,0%
- \*\* Beiträge Jahresmitglieder „nicht zutreffend“ = 18,6%
- \*\*\* Einmalentgelte „nicht zutreffend“ = 38,7%
- \*\*\*\* Greenfee „nicht zutreffend“ = 0,2%

Grundsätzlich hat fast keine Anlage ihre Preise in einem der Bereiche gesenkt. Die Mehrheit der Golfanlagen hält ihre Preise konstant oder erhöht die Preise. Hiermit setzt sich der Trend der letzten Erhebung fort, wo erstmal nach längerer Zeit die Preise mehrheitlich angehoben worden sind.

Bei der Frage bzgl. Erhebung von Einmalentgelten zeigt sich, dass nur ein gutes Drittel der Befragten (37,9 Prozent ggü. 38,0 Prozent in 2023) Einmalentgelte erheben. Somit bleibt dieser Wert im Vergleich zur letzten Erhebung konstant.

Einmalentgelte bei Aufnahme für Vollmitgliedschaften erhoben Herbst 2025	
Ja	37,9%
Nein	62,1%
<b>Index (= Saldo der Nennung „Ja“ und „Nein“)</b>	<b>-24,2</b>

Tabella 7 – Einmalentgelte bei Aufnahme 2025

Weiterhin bieten mehr als drei Viertel (75,3 Prozent ggü. 74,0 Prozent in 2023) eine monatliche Ratenzahlung der Jahresbeiträge an.

Angebot Jahresbeiträge in monatlichen Raten zu zahlen Herbst 2025	
Ja	75,3%
Nein	24,7%
<b>Index (= Saldo der Nennung „Ja“ und „Nein“)</b>	<b>50,6</b>

Tabella 8 – Monatliche Ratenzahlung 2025

**Die Tendenz der letzten Erhebungen setzt sich fort: Die Preise werden weiter angehoben. Es gibt fast keine Anlage, die die Preise senkt. Der Anteil der Anlagen, die Einmalentgelte erheben, bleibt nahezu konstant.**

## 7. EINNAHMENENTWICKLUNG

Neben der Preisentwicklung wird ebenfalls die Einnahmenentwicklung betrachtet. In diesem Bereich wird ermittelt, wie sich diese in den Bereichen Greenfee, Mitgliedsbeiträge sowie Einmalentgelte (bei Aufnahme) entwickelt haben.

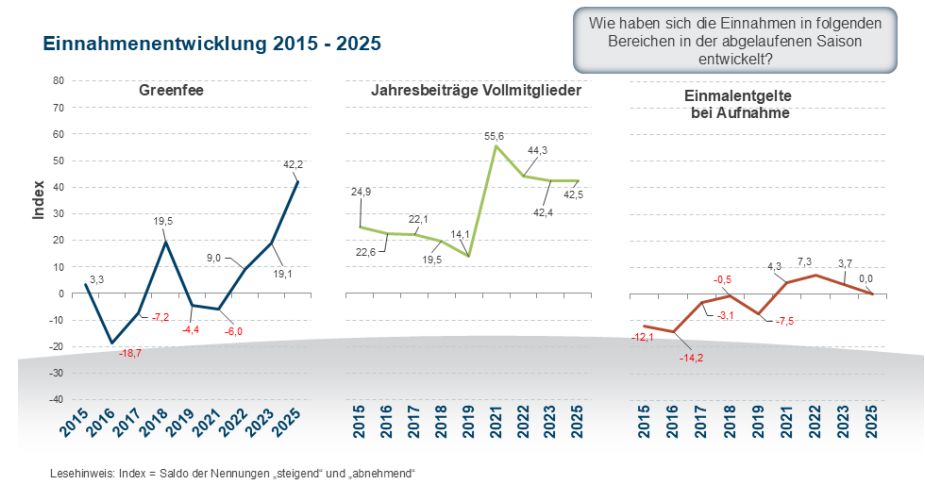


Abbildung 8 – Einnahmenentwicklung 2015 - 2025

Nach einem Anstieg des Index im Bereich der Greenfee-Einnahmen im Jahr 2023 steigt dieser in der aktuellen Erhebung nochmals deutlich an. Lag der Wert bei der letzten Erhebung bei 19,1 Indexpunkten bereits weit im positiven Bereich, so erhöht er sich aktuell auf +42,2 Indexpunkte. D.h. der Anteil der Golfanlagen mit steigenden Greenfee-Einnahmen stieg im Vergleich zu 2023 mehrheitlich.

Bei den Jahresbeiträgen für Vollmitglieder zeigt sich, dass der Anteil der Anlagen mit positiver Einnahmenentwicklung im Vergleich zur letzten Erhebung konstant geblieben ist (von +42,4 auf 42,5).

Im Bereich der Einmalentgelte bei Aufnahme zeigt sich ein weiterer Rückgang: Der Saldowert sinkt auf +0,0 Indexpunkte ab. Somit ist der Anteil der Anlagen mit steigenden Einnahmen und derer mit sinkenden Einnahmen in diesem Bereich gleich groß.

Einnahmenentwicklung Herbst 2025	Greenfee	Jahresbeiträge Vollmitglieder	Einmalentgelte*
Steigend	53,1%	54,0%	9,3%
konstant bleibend	36,0%	34,5%	24,4%
abnehmend	10,9%	11,5%	9,3%
<b>Index</b> (= Saldo aus „steigend“ und „abnehmend“)	<b>42,2</b>	<b>42,5</b>	<b>0,0</b>

Tabelle 9 – Einnahmenentwicklung 2025 \* Einmalentgelte „nicht zutreffend“ = 57,0%

**Die Entwicklung der Einnahmen ist unterschiedlich: Zum einen sinkt der Indexwert bei den Einmalentgelten bei Aufnahme weiter ab, zum anderen steigt der Wert im Bereich der Greenfee-Einnahmen. Der Bereich Einnahmen „Jahresbeiträge für Vollmitglieder“ erzielt nahezu konstante Werte.**

## 8. KOSTENENTWICKLUNG

Hierbei wird die Entwicklung der Kosten in den Bereichen Sachkosten Platz (inkl. Driving Range), Personal, Sachkosten der Verwaltung und Pachten betrachtet. Das DGV-Golfbarometer ermittelt hierbei keine absoluten Werte, sondern ausschließlich Tendenzen. Somit wird ermittelt, bei wie vielen Golfanlagen die Kosten in den jeweiligen Bereichen gestiegen sind, nicht aber die konkrete Höhe der Kosten. Konkrete Zahlenwerte können hingegen dem DGV-Betriebsvergleich entnommen werden.

(Info zum DGV-Betriebsvergleich: [www.golf.de/serviceportal](http://www.golf.de/serviceportal))

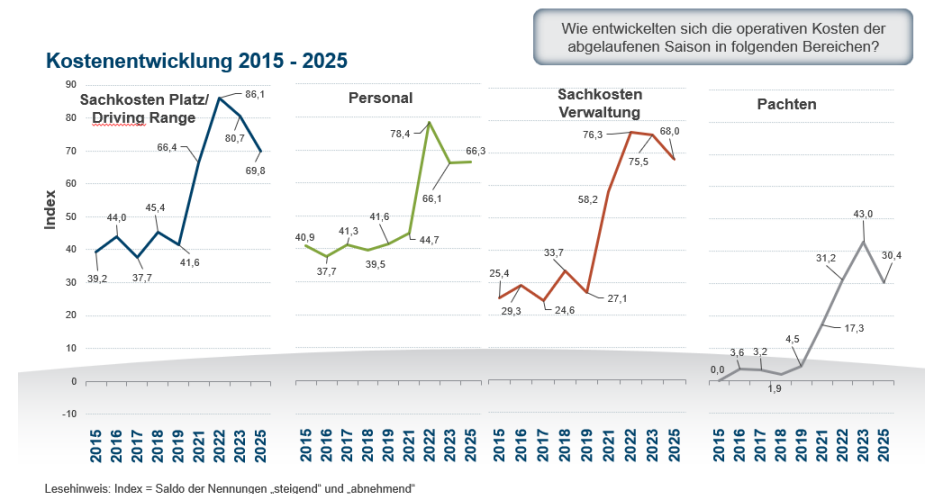


Abbildung 9 – Kostenentwicklung 2015 – 2025

Die anhaltenden allgemeinen Kostensteigerungen in allen Bereichen finden sich auch bei den Golfanlagen wieder, d.h. es gibt deutlich mehr Golfanlagen, bei denen die Kosten gestiegen als gesunken sind. Die Indexwerte erfahren hierbei jedoch in den meisten Bereichen eine Konsolidierung, verbleiben jedoch auf hohem Niveau. Zunehmende Quoten bedeuten, dass der Anteil der Anlagen, deren Kosten steigen, wächst.

Kostenentwicklung Herbst 2025	Sachkosten Platz / DR	Personal	Sachkosten Verwaltung	Pachten
steigend	71,5%	72,7%	71,5%	34,5%
konstant bleibend	26,7%	20,9%	25,0%	52,0%
abnehmend	1,7%	6,4%	3,5%	4,1%
<b>Index</b> (= Saldo aus „steigend“ und „abnehmend“)	<b>69,8</b>	<b>66,3</b>	<b>68,0</b>	<b>30,4</b>
nicht zutreffend				9,4%

Tabella 10 – Kostenentwicklung 2025

Im Zusammenhang mit den mehrheitlich gestiegenen Personalkosten (bei 66,3 Prozent der Golfanlagen) zeigt sich, dass die Mitarbeiterzahl nur noch jeder Fünften Anlage (bei 19,3 Prozent der Golfanlagen) gestiegen ist (aktueller Index: +1,2 ggü. 2023: +5,3 Indexpunkte). Bei 62,6 Prozent der Befragten blieb die Mitarbeiterzahl in der abgelaufenen Saison konstant.

Entwicklung Mitarbeiterzahl Herbst 2025	
Ansteigend	19,3%
Gleichbleibend	62,6%
Abnehmend	18,1%
<b>Index</b> (= Saldo der Nennung „ansteigend“ und „abnehmend“)	<b>1,2</b>

Tabella 11 – Entwicklung Mitarbeiterzahl 2025

**In allen Bereichen steigen die Kosten im Vergleich zu 2023 zwar an, die Indizes sinken jedoch ggü. der letzten Erhebung mehrheitlich ab. D.h. die Anzahl der Golfanlagen mit steigenden Kosten ist gesunken.**

## 9. PERSONALPLANUNG

Erstmals wurde in diesem Jahr erhoben, ob die Anlagen planen im nächsten Jahr neue Mitarbeiter einzustellen. 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 Jahr 2025 in Höhe von 18,6 Indexpunkten. Dieser Wert resultiert aus 31,4 % Prozent der Befragten, die planen im nächsten Jahr neue Mitarbeiter einzustellen. Nahezu zwei Drittel der Befragten sind noch unentschlossen, ob neue Mitarbeiter eingestellt werden sollen. 12,8 % planen nicht, neue Mitarbeiter einzustellen.

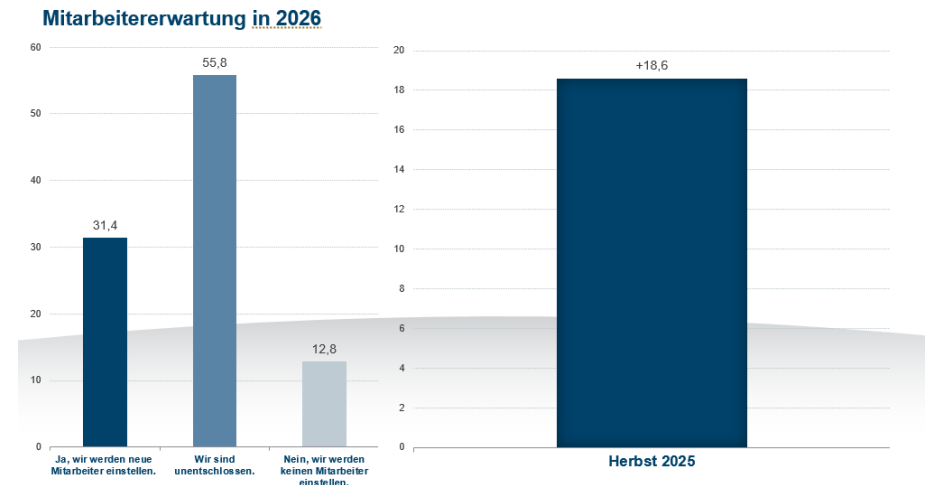


Abbildung 10 – Personalplanung in 2026

## 10. ERWARTUNGSERFÜLLUNG

Durch den Vergleich der Ergebnisse des diesjährigen Frühjahrsbarometers mit den Ergebnissen des Herbstbarometers wird ermittelt, inwieweit die Erwartungen des Frühjahrs eingetreten sind. Wie im Vorjahr werden die Bewertung der wirtschaftlichen Lage und der Mitgliederentwicklung miteinander verglichen werden.

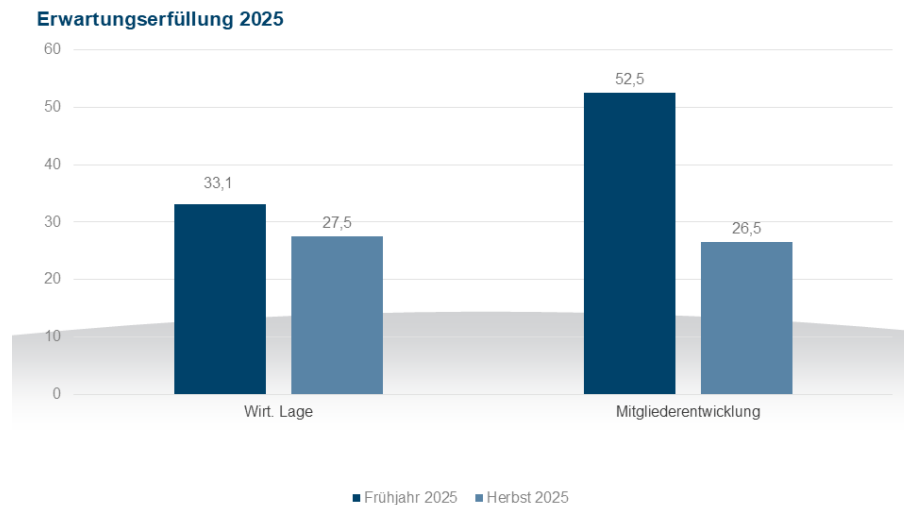


Abbildung 11 – Erwartungserfüllung 2025

Wie in der letzten Erhebung schwächten sich die Erwartungen der Golfanbieter in diesem Frühjahr an die Entwicklung der wirtschaftlichen Lage sowie der Mitgliederentwicklung weiter ab. Bewerteten zu Beginn des Jahres 2025 noch knapp mehr als ein Drittel der Golfanbieter die wirtschaftliche Lage als „gut“, melden nur noch 27,5 Prozent im Herbst eine positive wirtschaftliche Lage zurück. Ähnliches beim Vergleich der Erwartungen hinsichtlich der Mitgliederentwicklung. Lag der Indexwert bzgl. der Mitgliederentwicklung zu Beginn der Saison noch bei 52,5 Punkten sank der Wert im Herbst um die Hälfte auf 26,5 Punkte ab und blieb somit deutlich hinter den Erwartungen zurück.

## 11. PROFILE NACH ANLAGENGRÖSSE

Abbildung 11 stellt ausgewählte Saldowerte für die unterschiedlichen Anlagengrößen gegenüber. Auf diese Weise ist es einfacher, Unterschiede und Gemeinsamkeiten zu erkennen.

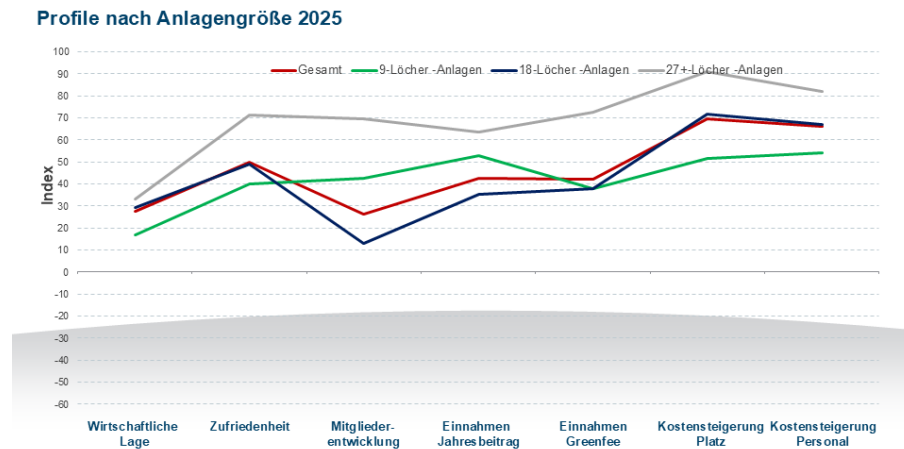


Abbildung 12 – Profile nach Anlagengröße

Insgesamt zeigt sich, dass die Ausprägungen bis auf wenige Merkmale gleich verlaufen. Sowohl die Zufriedenheit mit der Saison als auch die Bewertung der wirtschaftlichen Lage steigt mit der Größe der Anlage an. Anders sieht es im Bereich der Mitgliederentwicklung und den Einnahmen „Jahresbeiträge Vollmitglieder“ aus: Hier schneiden 18-Löcher-Anlagen am schlechtesten ab.

Indizes	Gesamt	9-Löcher-Anlagen	18-Löcher-Anlagen	27 (+)-Löcher-Anlagen
Bewertung wirtschaftliche Lage	27,5	17,0	29,5	33,3
Zufriedenheit	50,0	40,1	49,2	71,4
Mitgliederentwicklung	26,5	42,5	13,1	69,7
Einnahmen Jahresbeiträge Vollmitglieder	42,5	52,8	35,3	63,6
Einnahmen Greenfee	42,2	37,8	37,9	72,8
Sachkosten Platz / DR	69,8	51,4	71,7	90,9
Kosten Personal	66,3	54,1	67,2	81,9

Tabelle 12 – Indizes nach Anlagengröße 2025

## 12. KONSTANTE TEILNAHME

Betrachtet wurden auch die Teilnehmer, die sich sowohl an der Frühjahrs- als auch an der Herbst-Befragung beteiligten. Von den 243 Teilnehmern des Herbst-Golfbarometers 2025 nahmen mit 100 Teilnehmern mehr als ein Drittel (41,2 Prozent) auch am Frühjahrs-Golfbarometer 2025 teil.

Auf die Frage zur wirtschaftlichen Lage im Frühjahr 2025 bewerteten die Teilnehmer Frühjahr/Herbst diese im Saldo besser als die anderen Teilnehmer. Während die Teilnehmer aus Frühjahr und Herbst mit 35,2 Prozent optimistischer in das Jahr 2025 gingen, zeigte sich bei ihrer Herbst-Bewertung eine deutliche Ernüchterung mit 25,9 Prozent zu 28,7 Prozent der übrigen Teilnehmer (siehe Tabelle 13).

Die Geschäftserwartungen an die kommende Saison beurteilten Teilnehmer Frühjahr/Herbst im Frühjahr 2025 deutlich pessimistischer als die anderen Teilnehmer (nur Frühjahrsbefragung). (siehe Tabelle 14). Hingegen zeigt sich zum Herbst bei der Frage der Zufriedenheit mit der Saison 2023 ein umgekehrtes Bild. Hier waren die „Doppelteilnehmer“ deutlich zufriedener mit der Saison 2025 (siehe Tabelle 15).

Geschäftserwartung (Frühjahr 2025)	Alle Teilnehmer	Teilnahme Frühjahr & Herbst	Andere Teilnehmer
günstiger/ besser	31,8%	32,2%	31,5%
Gleichbleibend	58,5%	54,8%	61,2%
Ungünstiger/ schlechter	9,7%	13,0%	7,3%
<b>Index</b> (= Saldo der Nennung „besser“ und „schlechter“)	<b>22,1</b>	<b>19,2</b>	<b>24,2</b>

Tabelle 14 – Konstante Teilnahme – Geschäftserwartung 2025

Zufriedenheit (Herbst 2025)	Alle Teilnehmer	Teilnahme Frühjahr & Herbst	Andere Teilnehmer
sehr zufrieden & zufrieden	75,0%	78,0%	72,9%
unzufrieden & sehr unzufrieden	25,0%	22,0%	27,1%
<b>Index</b> (=Saldo der Nennungen „sehr zufrieden & zufrieden“ und „unzufrieden & sehr unzufrieden“)	<b>50,0,0</b>	<b>56,0</b>	<b>45,8</b>

Tabelle 15 – Konstante Teilnahme – Zufriedenheit 2025

Bewertung wirtschaftliche Lage	Erwartungen Frühjahr 2025			Herbst 2025		
	Alle Teilnehmer	Teilnahme Frühjahr & Herbst	Andere Teilnehmer	Alle Teilnehmer	Teilnahme Frühjahr & Herbst	Andere Teilnehmer
ansteigend	44,5%	45,7%	43,6%	33,7%	35,3%	32,6%
gleichbleibend	44,1%	41,9%	45,7%	60,1%	55,3%	63,5%
abnehmend	11,4%	12,4%	10,7%	6,2%	9,4%	3,9%
<b>Index</b> (= Saldo der Nennung „gut“ und „schlecht“ )	<b>33,1</b>	<b>35,2</b>	<b>32,9</b>	<b>27,5</b>	<b>25,9</b>	<b>28,7</b>

Tabelle 13 – Kontante Teilnahme – Bewertung wirtschaftliche Lage 2025



Bei der Mitgliederentwicklung zeigt sich ein homogenes Bild. So gingen die Doppelteilnehmer (Index = 40,3) deutlich pessimistischer als die anderen Teilnehmer (Index = 61,6) in das neue Jahr. Ein ähnliches Bild zeigt sich im Herbst, als die „Doppelteilnehmer“ mit einem Index in Höhe von 22,0 von einer positiven Mitgliederentwicklung berichteten. Im Gegensatz dazu sank der Index bei den „anderen Teilnehmern“ zwar ebenfalls deutlich ab, blieb aber über dem Wert der „Doppelteilnehmer“.

Mitgliederentwicklung	Erwartungen Frühjahr 2025			Herbst 2025		
	Alle Teilnehmer	Teilnahme Frühjahr & Herbst	Andere Teilnehmer	Alle Teilnehmer	Teilnahme Frühjahr & Herbst	Andere Teilnehmer
ansteigend	58,5%	49,6%	65,0%	47,7%	43,0%	50,1%
gleichbleibend	35,6%	41,1%	31,6%	31,0%	36,0%	27,5%
abnehmend	5,9%	9,3%	3,4%	21,2%	21,0%	21,4%
<b>Index</b> (= Saldo der Nennung „gut“ und „schlecht“ )	<b>52,6</b>	<b>40,3</b>	<b>61,6</b>	<b>26,5</b>	<b>22,0</b>	<b>28,7</b>

Tabelle 16 – Konstante Teilnahme – Mitgliederentwicklung 2025

### 13. STRUKTUR DER BEFRAGTEN

Das DGV-Golfbarometer ist eine freiwillige offene webbasierte Befragung der DGV-Mitglieder. Im Herbst 2025 beteiligten sich 243 Anlagen an der Umfrage, was einem Rücklauf von 33,5 Prozent entspricht. Berücksichtigt wurden Golfclubs und -anlagenbetreiber, deren Golfanlage mindestens eine Saison in Betrieb ist.

Zu beachten ist, dass sich aufgrund wechselnder Grundgesamtheiten bei den jeweiligen Fragestellungen unterschiedliche Repräsentativitäten in einigen Clusterungen ergeben können. D.h., dass nicht jede Frage von allen Teilnehmern beantwortet wurde und somit die Grundgesamtheit je Frage variieren kann (Grundgesamtheit  $190 < n > 243$ ).

Die Befragungsergebnisse wurden u.a. nach den Kriterien Anlagengröße und Gründungsjahr differenziert, um mögliche Unterschiede bei den Teilnehmern festzustellen. Grundlage hierfür war die Struktur laut DGV-Mitgliederdatenbank.

Weitere Differenzierungen nach bestimmten Strukturmerkmalen (Cluster) waren Trägerschaftsmodelle, Kaufkraft und Bundesländer (Region).

Größe der Anlage				
Golfanlagen	DGV Datenbank aktuell		Golfbarometer Befragung	
	absolut	relativ	absolut	relativ
9 Löcher	147	20,2%	47	19,3%
18 Löcher	436	60,1%	163	67,1%
27 (+) Löcher	143	19,7%	33	13,6%
Summe	726	100,0%	243	100,0%

Tabellen 17 - Anlagengröße

Hinsichtlich der Anlagengröße ist festzustellen, dass die Gruppen der 9-Löcher-Anlagen und der 27-Löcher-Anlagen im Vergleich zur Grundgesamtheit etwas unterrepräsentiert sind, die Gruppe der 18-Löcheranlagen etwas überrepräsentiert ist. Insgesamt stimmt die Stichprobe näherungsweise mit der Verteilung in der Grundgesamtheit überein.

Die Altersgruppierungen sind analog zur Frühjahrserhebung angepasst worden. Bezüglich des Alters der Golfanlagen ist die Gruppe der Golfanlagen, die

der Mid-Ager (zwischen 1994 und 2007 gegründet) und die der Youngster (Gründung seit 2008), leicht unterrepräsentiert. Hingegen sind Anlagen, die vor 1994 (Senior) gegründet worden sind, überrepräsentiert.

Alter der Anlage				
Golfanlagen	DGV Datenbank aktuell		Golfbarometer Befragung	
	absolut	relativ	absolut	relativ
30 Jahre und älter / Gründung vor 1996 (Senior)	444	61,2%	201	82,7%
zw. 16 & 29 Jahren / Gründung zw. 1997 – 2009 (Mid-Ager)	201	27,7%	30	12,3%
15 Jahre und jünger / Gründung seit 2010 (Youngster)	81	11,1%	12	4,9%
Summe	726	100,0%	243	100,0%

Tabellen 18 – Alter/Gründungsjahr

Die Befragten verteilen sich auf die unterschiedlichen Trägerschaftsmodelle wie folgt:

Trägerschaftsmodelle	absolut	relativ
Einheitsmodell e.V.	93	38,3%
Doppelmodell 1	61	25,1%
Doppelmodell 2	56	23,0%
Einheitsmodell andere Rechtsform	33	13,6%
Summe	243	100,0%

Tabellen 19 - 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. Die Kaufkraft wird auf Basis von zweistelligen Postleitzahlenbereichen analysiert, in dem die jeweilige Golfanlage liegt. Die Bundesländer wurden zu den Gruppen Norden, Süden, Osten und Westen zusammengefasst.

Kaufkraft				
Golfanlagen	DGV Datenbank aktuell		Golfbarometer Befragung	
	absolut	relativ	absolut	relativ
Niedrige Kaufkraft	42	5,8%	16	6,6%
Mittlere Kaufkraft	600	82,7%	202	83,1%
Hohe Kaufkraft	84	11,5%	25	10,3%
Summe	726	100,0%	243	100,0%

Tabellen 20 – Kaufkraft

Region				
Golfanlagen	DGV Datenbank aktuell		Golfbarometer Befragung	
	absolut	relativ	absolut	relativ
Nord	148	20,4%	59	24,3%
Süd	258	35,6%	80	32,9%
Ost	73	10,1%	14	5,8%
West	247	34,0%	90	37,0%
Summe	726	100,0%	243	100,0%

Tabellen 21 – Region

**Weitere Kriterien**

Wie im Frühjahr 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	22	9,1%
Stadt-/ Ballungsrandlage	90	37,0%
Ländlich	131	53,9%
Summe	243	100,0%

Tabellen 22 – 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	15	6,2%
Mittel	85	35,0%
Gehoben	115	47,3%
Höchster	28	11,5%
Summe	243	100,0%

Tabelle 23 – 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)

**Konstante Teilnahme**

Betrachtet wurden auch die Teilnehmer, die sich sowohl an der Frühjahrs- als auch an der Herbst-Befragung beteiligten. Die Verteilung stellt sich wie folgt dar:

Teilnahme Golfbarometer Frühjahr und Herbst 2025	Frühjahr 2025	Herbst 2025
Teilnehmer Gesamterhebung	236	243
Anzahl Teilnehmer Frühjahr und Herbst	100	100
Andere Teilnehmer	137	143
Anteil Teilnehmer Frühjahr und Herbst	42,4%	41,2%
Anteil Andere Teilnehmer	57,6%	58,8%

Tabelle 24 - Teilnahme Golfbarometer Frühjahr und Herbst 2025

### **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.

Das Ergebnis der Selektion können sich die Teilnehmer als pdf darstellen lassen und bequem downloaden bzw. drucken. Das Golfbarometer-Onlinetool erreichen Sie über den Zugang des DGV-Betriebsvergleichs

[https://www.ifh-benchmarking.de/web/login.aspx?lang\\_id=1](https://www.ifh-benchmarking.de/web/login.aspx?lang_id=1)

Einen entsprechenden Zugang (Kennung und Passwort) erhalten alle Teilnehmer des DGV-Golfbarometers, die sich bei der Befragung zum Golfbarometer-Onlinetool angemeldet hatten.

### **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) 9 90 200  
E-Mail: [info@dgv.golf.de](mailto:info@dgv.golf.de)  
Internet: [www.golf.de/dgv](http://www.golf.de/dgv)

#### **Bearbeitet durch:**

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

Telefon: (0221) 943607-27  
E-Mail: [info@ifhkoeln.de](mailto:info@ifhkoeln.de)  
Internet: [www.ifhkoeln.de](http://www.ifhkoeln.de)