

# PEOPLE & PLÄTZE



Einer der vielen ASGI Events. Hier in Interlaken.

## PUBLIC GOLF SO PROFITIEREN DIE CLUBS

*Seit dieser Saison sind ASGI und Migros GolfCard verpflichtet, zusätzliches Geld für die Förderung des Golfsports in der Schweiz zu zahlen. Die erste Bilanz zeigt, wie die Clubs und Events unterstützt werden.*

**STEFAN WALDVOGEL**

Die Public Golf Organisationen ASGI und Migros GolfCard sind seit der Delegiertenversammlung vom März in einer eigenen Mitgliederkategorie. Damit verpflichten sie sich unter anderem zu einem Jahresbeitrag von

50'000 Franken an den Verband, dazu kommen der Swiss Golf Beitrag von 70 Franken pro Mitglied und nochmals insgesamt 90 Franken pro Kopf für die Förderung des Golfsports in der Schweiz.

**DIESER NEU GEREGLTE BETRAG WIRD UNTERSCHIEDLICH VERWENDET:**

- 30 Franken fliessen als sogenannter Sportbeitrag in das gemeinsame Projekt «Supporting Golf Together».
- 60 Franken, der sogenannte Clubbeitrag, werden zur individuellen Förderung der Clubs eingesetzt.

Bei den ziemlich genau 35'000 Golferinnen und Golfern, die bei den beiden Public Golf Organisationen per Ende 2018 registriert waren, ergibt allein dieser Clubbeitrag die stolze Summe von 2,16 Millionen Franken.

### **ASGI: «EINKAUF BEI DEN CLUBS»**

«Dieses Geld verteilen wir bewusst nicht nach dem Giesskannenprinzip», sagt ASGI-Präsident Franz Szolansky. «Ein Zürcher Privatclub hat andere Bedürfnisse als eine kleine Anlage ausserhalb der Agglomeration.» So sei es für ihn okay, dass schliesslich 34 von insgesamt 98 Schweizer Golfclubs eine direkte Unterstützung von der ASGI erhielten. Dass man sogenannte Partnerclubs bevorzuge, sei auch klar, fügt er an. Die ASGI kauft in erster Linie Aktien, Anteilscheine oder Spielrechte der Clubs und «vermietet» sie an ihre Mitglieder. Diese bezahlen den fälligen Jahresbeitrag und können auch als temporäres Mitglied des jeweiligen Clubs von den Vorteilen profitieren. «Damit helfen wir den Clubs sehr direkt, neue Mitglieder zu gewinnen», ist Szolansky überzeugt. «Von 830 Golferinnen und Golfern wissen wir, dass sie im 2018 von uns zu einem Schweizer Club wechselten, dazu kommen nochmals gleich viele, welche die Fragen nach dem Austritt nicht beantwortet haben», erläutert der Präsident der ASGI.

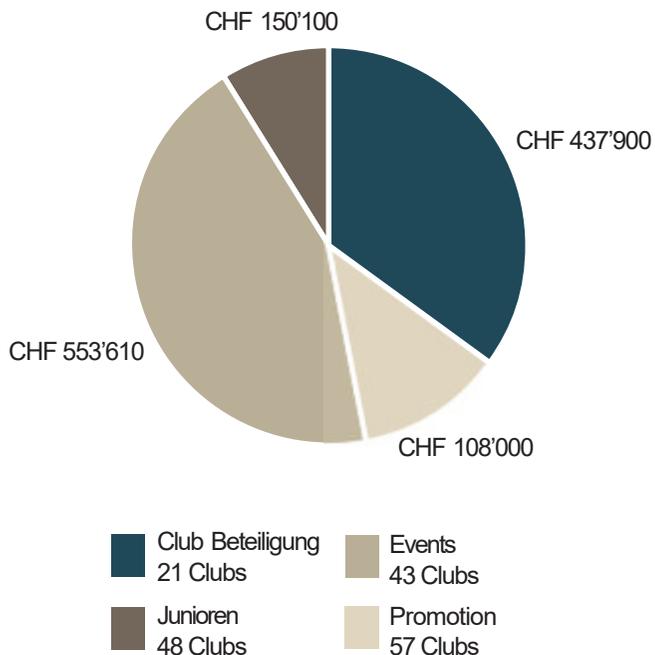
Mit 61 ehemaligen, «clubfreien» Spielern profitierte der Golfclub Bubikon am meisten, gefolgt von Aaretal mit 48 Golferinnen und Golfern. Jevier wechselten aber beispielsweise auch zu den sehr traditionellen Privatclubs von Genf und Zürich Zumikon. Seit der Gründung der ASGI vor 21 Jahren seien mehr als 12'000 Leute zu Clubmitgliedern geworden. «Das zeigt, dass die ASGI ihre Rolle als Reservoir für neue Clubmitglieder erfüllt», sagt Szolansky, der seit März im Vorstand von Swiss Golf mitarbeitet.

### **DEUTLICH MEHR EVENTS**

Weil die ASGI keine eigenen Golfplätze führt, organisiert sie ihre Turniere und Kurse als

# DAS MACHT DIE ASGI

BEITRÄGE AN DIE SWISS GOLF CLUBS 2019



Der gut besuchte Swiss-Golf-Stand beim Omega European Masters in Crans-Montana.

## KONKRETE SPORTFÖRDERUNG

Neben den 60 Franken für die Clubs investieren die Public Golf Organisationen pro Mitglied 30 Franken in den Sport. Swiss Golf beteiligt sich zudem ebenfalls mit 15 Franken für jedes Mitglied einer Public Golf Organisation am gemeinsamen Projekt «Supporting Golf Together». «Damit unterstützen wir den Sport in allen Facetten, unter anderem die Seniorinnen und Senioren, aber auch etwa die Mid-Amateure oder die Greenkeeper-Vereinigung», illustriert Swiss Golf Präsident Reto Bieler. Insgesamt standen dafür im vergangenen Jahr total gut 1,57 Millionen Franken zur Verfügung. «Alles Geld muss für die Förderung von Sport eingesetzt werden. Wer wie viel erhält, entscheidet die paritätische Kommission aus den Vertretern von Swiss Golf, ASGI und Migros», erläutert Swiss Golf Direktorin Barbara Albiseti das Grundprinzip.

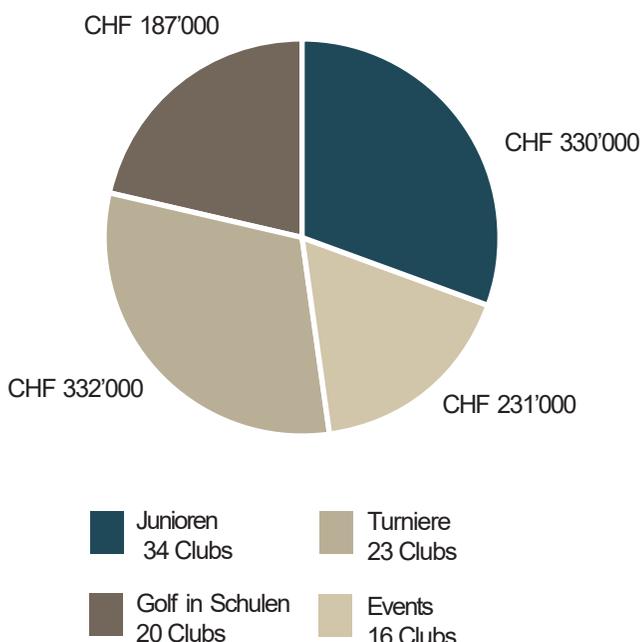
Schon im ersten Jahr habe diese neue Zusammenarbeit sehr gut geklappt, ergänzt sie. «Es waren viele Sitzungen, aber wir haben schon viel erreicht», lautet ihr Fazit des ersten Jahres der gemeinsamen Sportförderung. «Supporting Golf Together» plant ein professionelles Turnier pro Tour-Kategorie zu unterstützen, also konkret bei den professionellen Frauen, den Männern und den Senioren.

## DIE TOP 3

Der grösste einzelne Beitrag ging in diesem Jahr an die Swiss Challenge in Sempach. Das wichtigste Turnier für Schweizer Nachwuchsspieler erhielt von allen drei Organisationen total 365'000 Franken. Das Omega European Masters in Crans-Montana wurde mit insgesamt 285'000 Franken unterstützt, weitere 255'000 Franken flossen an die Swiss PGA. Für Jean-Marc Groh als Mitglied der paritätischen Kommission ist es logisch, dass die grössten Beträge «zu den wichtigen Partnern und Aushängeschildern fliessen». «Die Swiss Challenge ist die beste Gelegenheit für unsere jungen Spieler, sich mit Top-Profis zu messen. Das Omega Masters ist für die ganze Schweiz ein Riesenevent, bei dem wir uns als Verband präsentieren können, und wir haben grösstes Interesse, dass auch die Golflehrer ihre Aktivitäten professionell durchführen können», erläutert Swiss Golf Vorstand Groh. Man habe die Turnierveranstalter und die angeschlossenen Vereinigungen wie Swiss PGA schon früher unterstützt. «Seit dieser Saison machen wir es gemeinsam mit der ASGI und der Migros GolfCard. So gibt es nur noch einen gemeinsamen Ansprechpartner», erläutert er einen wichtigen Vorteil.

# DAS MACHT DIE MIGROS GOLFCARD

BEITRÄGE AN DIE SWISS GOLF CLUBS 2019



## ZWEI NEUE ANTRÄGE

Für die nächste Delegiertenversammlung von SwissGolf im März 2020 haben zwei Vereine einen Antrag für die Aufnahme als Public Golf Organisation gestellt.

Unter dem Namen *sgolf.ch* möchte Initiant und Vereinspräsident Claudio Plaz eine «schlanke» Handicapverwaltung anbieten. «Wir wollen keine eigenen Turniere veranstalten, das können die Betreiber der Golfanlagen am besten», sagt der Manager des Golfclubs Sagogn. *sgolf.ch* plant eine Mitgliedschaft für Golferinnen und Golfer, gleichzeitig können auch die Platzbetreiberin einer eigenen Kategorie Mitglied werden. Die aktiven Betreiber zahlen 5000 Franken Eintrittsgebühr, die Golferinnen und Golfer laut Plaz 249 Franken pro Jahr.

Der zweite Antrag kommt von den Verantwortlichen der «House of Swiss Golf AG», welche unter anderem die Turnierserie Birdie Open organisiert und die Driving Range in Wädenswil führt. «Allein in Wädenswil haben wir über 2000 Golfer, die eine Range Karte lösen. Ein Grossteil davon hat aktuell keine Handicap Karte oder eine ausländische Mitgliedschaft», erläutert Firmenchef Anthony J. Helbling. Mit der neuen Public Golf Organisation wolle man bewusst keinen «Kampfpreis» anbieten, fügt er an. «Wir setzen auf Mehrwert für die Mitglieder, etwa mit Zusatzdiensten, Vergünstigungen beim Einkauf und Ähnlichem.» Helbling rechnet mit einem Jahresbeitrag von 400 bis 500 Franken.

«Wir wollen bewusst nicht in den Markt eingreifen», sagt SwissGolf Vorstandsmitglied Jean Marc Groh. «Die beiden Gesuche erfüllen die formellen Anforderungen, so dass die Delegierten im März darüber abstimmen können.»



Hans-Peter Schild, Leiter Migros GolfCard.

*Vor genau 15 Jahren startete die Migros GolfCard mit dem Programm «Let's Play Golf», seither kamen mehr als 33'000 Schülerinnen und Schüler zum ersten Mal mit dem Thema Golf in Berührung.*

«Gast» bei Schweizer Clubs. So flossen allein in dieser Saison über eine halbe Million Franken Umsatz in die Clubs, gut 220'000 Franken mehr als ursprünglich budgetiert. «Wir haben weit mehr Events organisiert als geplant», erläutert Szolansky die grosse Differenz. Neben den bekannten grossen Turnierserien wie Swiss Golf Week oder Parcours Gourmands organisiert die Vereinigung der Clubfreien ebenfalls diverse Kurse, Turniere speziell für Einsteiger, etc.. «Allein in diesem Bereich gab es in der abgelaufenen Saison 46 Anlässe in 26 verschiedenen Clubs mit total 2600 Teilnehmern», illustriert Szolansky die weniger bekannte Seite der ASGI. Auch für bestehende Golferinnen und Golfer organisiert die ASGI immer wieder neue Angebote, so beispielsweise dieses Jahr fünf Turniere über zwölf Löcher. In Les Bois gab es im September zusätzlich zum Golfturnier eine Radtour mit dem Junioren Europameister im Mountainbike, Loris Rouiller. Unabhängig von den eigenen Events unterstützt die Vereinigung zudem 48 Juniorensektionen in den Clubs und hilft mit «Promotionen» ebenfalls (siehe Grafik).

### **MIGROS: «SCHÜLER UND JUNIOREN»**

Die Migros GolfCard veranstaltet ebenfalls diverse offene Turniere wie beispielsweise die GolfCard Trophy oder die Migros Golf Challenge, dieses Jahr auf insgesamt 23 verschiedenen Plätzen mit dem grossen GolfCard Trophy Finale auf dem Luzerner Dietschiberg. Die Verantwortlichen legen aber einen klaren Schwerpunkt auf die Junioren respektive die Schulen. Vor genau 15 Jahren startete sie mit dem Programm «Let's Play Golf», seither kamen mehr als 33'000 Schülerin

nen und Schüler zum ersten Mal mit dem Thema Golf in Berührung. Die Migros lädt die Kids aber nicht nur auf ihre Plätze ein, sie geht seit 2017 auch mit eigenen Leuten selber in die Schulen. Für dieses spezielle Angebot sind beispielsweise dieses Jahr 187'000 Franken ausgegeben worden (siehe Grafik Seite 33). Laut Hans Peter Schild, Leiter der Migros GolfCard, will man das erfolgreiche Team noch ausbauen. «Wir arbeiten eng mit den umliegenden Clubs der besuchten Schulen zusammen, dort sollen die interessierten Kids, ihre Geschwister, Freunde und Eltern nach dem ersten Versuch

mit «richtigem» Golf in Kontakt kommen», erläutert Schild. Wie das Projekt Golf in der Schule genau funktioniert, sehen Sie am Beispiel in Brunnen auf Seite 36.

Zusätzlich rund 330'000 Franken lässt sich die Migros die Juniorenförderung kosten, dazu gehört unter anderem die traditionelle Migros Junior Major. Insgesamt 34 Clubs werden aber beispielsweise für Projekte auch direkt unterstützt, sei es für ein spezielles Trainingscamp oder andere Aktivitäten, wie es Schild formuliert.

## IM SCHNITT FÜNF BIS SECHSRUNDEN

Anders als die ASGI «produziert» die Migros auf ihren eigenen Plätzen jedes Jahr rund 1000 bis 1500 «Neugolfer», welche die Platzreifepfung bestehen. «Auf der anderen Seite rechnen wir jedes Jahr mit zirka 1000 bis 1500 Leuten, die bei uns austreten. Sei es, um in einem Club Mitglied zu werden, oder auch, weil sie mit dem Golfsport wieder aufhören», illustriert Schild. 2018 hätten sehr viele vom speziellen Angebot im neuen Club von Saint Apollinaire profitiert. Nun haben weitere Clubs

*Gemeinsamer Spass steht bei allen Aktivitäten und Events im Zentrum.*



wie etwa Ascona oder Erlen die Eintrittshürden deutlich gesenkt. «Wir gehen davon aus, dass dieser Trend anhält und weitere Clubs zu einem Modell mit Jahreskartenwechseln werden», sagt Schild. Trotzdem sei auch dies nicht für alle Golferinnen und Golfer das «richtige» Angebot. «Unsere Mitglieder kommen im Durchschnitt auf etwa sechs Runden in der Schweiz, mehr als die Hälfte davon spielen sie laut Statistik in einem Migros Golfpark», sagt Schild. Deshalb müsse man auch nicht mit einer «Schwemme» von Migros GolfCard Spielern rechnen. Bei geschätzten rund 2 bis 2,5 Millionen gespielten Runden auf allen 98 Anlagen von Swiss Golf Clubs entfallen etwa 108'000 auf die unabhän-

gigen Migros Spieler. Bei der ASGI rechnet man im Schnitt mit fünf Golfunden pro Mitglied, das ergibt gut 86'000 Greenfees. Anders als die Migros registrierte die ASGI in den vergangenen drei Jahren jeweils mehr Austritte als Neumitglieder. Man merke, dass der Markt langsam gesättigt sei, erläutert Präsident Szolansky. Dank den eigenen Pros sei die Migros bei den Neugolfern klar im Vorteil, fügt er an. Man erwäge, eine 100 Prozent Stelle zu schaffen, die sich im Aussen dienst ausschliesslich um neue Mitglieder bemüht. «Die Pros sind für uns die wichtigsten «Lieferanten», entsprechend wollen wir uns künftig mehr um sie kümmern», erläutert Szolansky.



## «SALZ» GEGEN «PFEFFER» SO FUNKTIONIERT GOLF IN DER SCHULE

**In den vergangenen drei Jahren versuchten rund 7200 Kinder in Primarschulen oder an Events die ersten Golfschwünge mit einem Kunststoffschläger. Stefan Figi beobachtete das Engagement der Migros in der Turnhalle von Brunnen und einen neuen Rekord.**

«Ich wett am liebsten schon jetzt anfangen», sagte ein kleiner Junge. Die ersten Kinder der 3. Primarklasse von Brunnen kommen in die Halle und sehen sich erwartungsvoll an, was da für sie eingerichtet wurde. Man könnte ihnen den Parcours problemlos für eine Stunde überlassen, sie würden sich wunderbar austoben. Bälle und Schläger genügen. Doch so einfach machen sich das Karin und Manuela von der Migros GolfCard nicht. Das Projekt «Golf in der Schule» startete vor drei Jahren mit einem speziellen Lernkonzept, um Kinder spielerisch für diese Sportart zu begeistern.

Sowie die Langläufer und Orientierungsläufer mit City Events ihre Sportart den Zuschauern vor Ort zeigen, möchte die Migros den Golf sport zu den Kunden von morgen bringen. Und das beginnt in der Schule. «Natürlich müssen wir das eine oder andere Vorurteil ausräumen, oft jedoch finden wir eine Bezugsperson in den Schulen, die sehr sportbegeistert ist oder selbst Golf spielt», sagt Karin Beeler, die für das Projekt verantwortlich ist.

### SCHNELLER ERFOLG MIT «SNAG»

Inzwischen sitzen alle zwanzig Kinder im «Clubhaus» vor den beiden Instruktorinnen.

Karin Beeler erklärt die Spielregeln für die Doppelstunde: SNAG heisst das Zauberwort, «Starting New At Golf» – eine einfache Lernmethode, die von Sportwissenschaftlern in Amerika entwickelt wurde und seit ein paar Jahren auch in Europa Fuss fasst. Ein Parcours über vier Stationen mit übergrossen Schlägern aus Fiberglas und einem Kopf aus Kunststoff, Zielscheiben und farbigen Tennisbällen soll die Schnuppergolfer animieren. Zur Einführung noch ein paar technische Tipps – nicht zu viele, es soll ja Spass machen. Beim Erraten des Buchstabens, den die Arme und der Schläger formen, gibt es bei den Schülerinnen und Schülern noch ein paar Anlaufschwierigkeiten. Wie soll man auch wissen, dass man zum Golf spielen ein Y braucht! Mit diesem Ypsilon zeigt Karin Beeler das Putten, Chippen und Pitchen vor, dazu kommt noch der vierte Posten, wo Präzision und Gefühl gefragt sind. «Hier braucht ihr nicht Power, hier müsst ihr nur so weit ausholen, wie die Farbe auf dem Kreis, in dem ihr steht, vorgibt», erklärt Beeler. Sieheda – die Kinder haben sehr schnell erste Erfolgserlebnisse und sind mit grosser Freude am Werk. Jeder Treffer in die Mitte der Zielscheibe wird mit grossem Applaus bejubelt.

Es ist leicht zu sehen, mit welcher Begeisterung die Kids aus Brunnen putten, chippen und pitchen. Die Stationen sind selbsterklärend, die Erfolgserlebnisse motivieren



*Viel Spass und viel Erfolg beim Projekt «Golf in der Schule», hier in Brunnen.*



Public Golf bietet die breite Palette: Von der Junioren-Förderung bis zum kulinarischen Parcours Gourmand.



noch zwei Überraschungen bereit: In den Herbstferien sind alle, die Lust haben, zu einem Schnupperkurs im Golf Club Axenstein oberhalb von Brunnen eingeladen. Zum «richtigen» Golf dürfen die Kids auch ihre Eltern, Geschwister, Verwandte und Bekannte mitnehmen. Für einmal eine umgekehrte Welt – die Kinder möchten ihre Eltern für diese Sportart mit Schlägern und kleinen Bällen begeistern, und nicht umgekehrt. Die Migros arbeitet seit diesem Jahr nicht nur mit den eigenen Golfparks zusammen. Um den Kreis der möglichen Schnuppertrainings auszuweiten, gehen die Verantwortlichen vermehrt auf die anderen Golfclubs zu. «Die Zusammenarbeit mit den Clubs ist steigend. Der Rücklauf der Anmeldungen für die kostenlosen Schnupperkurse beträgt im Schnitt rund 10 Prozent», sagt Karin Beeler, die als Ausbilderin, Coach und passionierte Golferin die besten Voraussetzungen für ihren Job als SNAG-Instruktorin mitbringt.

zum Weitermachen. Zum Schluss spielen die beiden Gruppen «Salz» und «Pfeffer» gegeneinander auf die grossen Zielscheiben. Jetzt wird es richtig laut in der Turnhalle, denn es gilt die andere Gruppe zu schlagen und den Schulrekord aller beteiligten Klassen zu brechen. Zeitweise erreicht der Lärmpegel fast Werte wie beim berühmten 16. Loch der Waste Management Open in Phoenix, wo in einer stadionähnlichen Anlage rund 20'000 Zuschauer jeden Schlag der PGA-Profis bejubeln und bejohlen.

### 10 BIS 50 PROZENT MACHEN WEITER

Zum Schluss trifft sich die Klasse wieder im «Clubhaus» zur Feedbackrunde. Keine kritischen Worte, weshalb auch – bei so viel Spass. Ganz im Gegenteil. Karin Beeler hat

In Brunnen fiel ihre Begeisterung übrigens auf äusserst fruchtbaren Boden. Hier meldeten sich gleich die Hälfte (!) der Kids für den Schnupperkurs im Axenstein an. «Das ist ein absoluter Rekord», freut sich Beeler nach den zweieinhalb Tagen, wo sie gleich elf Klassen in einer Doppel- lektion den Sport näherbringen konnte. Grundsätzlich seien die Kinder in den eher ländlichen Gebieten deutlich empfänglicher, gleichzeitig habe das grosse Engagement von zwei Lehrpersonen geholfen, die selber im Golfclub Axenstein aktiv sind, führt sie aus. «Für uns war dies ein enormes Erfolgserlebnis, und es motiviert uns zusätzlich für die Zukunft», ergänzt Beeler. Ab März geht das Projekt ins vierte Jahr. «Wir haben schon recht viel Interesse von Lehrern, wollen 2020 aber auch weitere Schulklassen in der ganzen Schweiz erreichen.»

