



THE LEADING GOLF CLUBS OF GERMANY

Leading Golf Clubs wollen als Einkaufsgemeinschaft stärker werden

Eine Gemeinschaft mit Schlagkraft: Diese Devise gilt für The Leading Golf Clubs of Germany auch, wenn es um das Thema Einkauf geht. Mit insgesamt 40 Golfanlagen ab dem Jahresbeginn 2024 geht es bei den Leading Golf Clubs in Zukunft darum, die Möglichkeiten einer Einkaufsgemeinschaft auszuloten und auf Dauer eine bessere Verhandlungsposition im Markt zu bekommen. Deshalb beschäftigt sich inzwischen eine Arbeitsgruppe unter der Leitung von Bruno Fergen, Präsident des GC Heilbronn-Hohenlohe und ausgewiesener Einzelhandelspezialist, mit der Thematik.

Ausgehend von einer Umfrage zum Einkaufsverhalten der Leading Golf Clubs of Germany hat die Gemeinschaft der deutschen Golfanlagen inzwischen vor allem die Segmente Driving Range Bälle, Carts und Greenkeeping-Maschinen als erste Pfeiler eines gemeinsamen Vorgehens definiert. Angesichts der Tatsache, dass ein Leading Golf Club pro Jahr allein über 20.000 Driving Range Bälle im Durchschnitt bestellt, ergibt sich hier ein mögliches Order-Volumen von über 800.000 Bällen. Ähnlich beachtlich sind die Größenordnungen bei Golf Carts, nachdem jede der Leading-Anlagen im Schnitt 15 Golfcarts betreibt und diese auch sehr regelmäßig erneuert. „Beides sind auf jeden Fall Produkte, die sich für eine Einkaufsgemeinschaft eignen“, stellt Fergen nach der ersten Analyse fest.

„Der Grundsatz, dass eine höhere Menge bei der Abnahme zu besseren Preisen führt, gilt generell für den Golfmarkt, stellt er fest. Auch deshalb kann er sich gemeinsame Einkäufe auch im Bereich Düngermittel, Mähroboter oder Driving-Range-Ausstattung vorstellen.

„Die Leading Golf Clubs überzeugen ihre Mitglieder durch ihre hohe Qualität in der Ausstattung. Das bedeutet aber auch, dass auf den Anlagen unter Umständen bestimmte Betriebsmittel häufiger erneuert werden als in anderen Golfbetrieben der Fall“, stellt Bernhard May, selbst Geschäftsführer der Golfanlage Würzburg und Präsident von The Leading Golf Clubs of Germany fest. „Unsere Zielsetzung ist es natürlich, betriebswirtschaftlich hier Effizienz und Qualität zu vereinen, wovon am Ende jedes Mitglied profitiert.“ Deshalb, so May, sei das Ziel, auf dem Golfmarkt auch im Bereich Einkauf bei geeigneten Produkten als Team aufzutreten, schlüssig.

Die Arbeitsgruppe, zu der neben Bruno Fergen auch Christian Früh als Clubmanager des Golf- und Land-Club Regensburg sowie Christoph Lampe, Geschäftsführer des Golf-Club Hamburg-Wendlohe gehören, wird nun im Herbst im Detail erste Produkte auswählen und die möglichen Preisvorteile für die Golfanlagen ermitteln.

The Leading Golf Clubs of Germany e.V.

Dr. Daniel Neuß
Tiergartenstraße 17
91522 Ansbach
+49 (89) 899 887 98
info@leading-golf.de
www.leading-golf.de

Vorstand

Bernhard May (Präsident)
Karl-Friedrich Löschhorn
Herbert Dürkop
Jürgen D. Schmidt

Bankverbindung

Sparkasse Bad Tölz Wolfratshausen
IBAN: DE 45 700 543 06 00 11 209 384
BIC: BYLADEM1WOR
St.-Nr.: DE 222 137 842
Vereinsregister München
VR17614