



# Wie zukunftssicher ist Ihre Golfanlage?

## Selbst-Check für Golfclubs



**HANK SPORTS**  
STRATEGY | MANAGEMENT | CONSULTING

# Wie zukunftssicher ist Ihre Golfanlage?

## Selbst-Check für Golfclubs

Der Golfmarkt verändert sich – Mitgliedererwartungen, Freizeitkonkurrenz, Nachhaltigkeit. Wer jetzt keine klare Strategie hat, wird in ein paar Jahren schwer aufholen können. Mit diesem Selbst-Check prüfen Sie, ob Ihr Club gut aufgestellt ist – oder ob es Zeit ist, die Weichen neu zu stellen.

Die Fragen decken Stärken und Lücken auf und zeigen, wo Sie ansetzen können, um Ihre Golfanlage zukunftssicher zu machen. Nutzen Sie diesen Moment, um offen und kritisch hinzuschauen – und starten Sie jetzt den Prozess, Ihren Club strategisch und organisatorisch weiterzuentwickeln.

Die Fragen sind in vier zentrale Bereiche gegliedert:

- **Strategie & Positionierung** – wohin sich Ihr Club entwickelt und wie er sich im Markt differenziert.
- **Mitglieder & Markt** – wie gut Sie bestehende Mitglieder binden und neue Zielgruppen erreichen.
- **Organisation & Prozesse** – ob Strukturen, Abläufe und Verantwortlichkeiten effizient funktionieren.
- **Kultur & Zukunftsfähigkeit** – inwieweit Ihr Club flexibel, nachhaltig und lernfähig aufgestellt ist.

**Los geht's!**

# 1. Strategie & Positionierung

**Wir haben ein klares Bild davon, wo unser Club in 3–5 Jahren stehen soll.**

Beschreiben Sie in einem Satz das Zukunftsbild Ihres Clubs.

---

① ② ③ ④

**Unsere Positionierung am Markt (z. B. Premium, nachhaltig, sportlich, familienfreundlich) ist eindeutig und wird von Mitgliedern und Gästen so wahrgenommen.**

Beschreiben Sie in einem Satz, wie Ihr Club aktuell positioniert ist und wie er wahrgenommen wird.

---

① ② ③ ④

**Wir kennen unsere Wettbewerber (Golfclubs, Freizeitangebote) und differenzieren uns klar von ihnen.**

Bitte nennen Sie die wichtigsten Wettbewerber und worin sich Ihr Club von ihnen unterscheidet.

---

① ② ③ ④

**Wir richten Investitionen und Innovationen konsequent an unserer Strategie aus (z. B. Infrastruktur, Training, Nachhaltigkeit).**

Welche Investitionen und Innovationen haben für Ihren Club in den nächsten 2 Jahren höchste Priorität?

---

① ② ③ ④

## 2. Mitglieder & Markt

### **Wir gewinnen regelmäßig neue Mitglieder in relevanten Zielgruppen.**

① ② ③ ④

Welche Zielgruppen sind für Sie besonders wichtig – und wie sprechen Sie diese an?

---

### **Wir haben ein klares Konzept für die Bindung bestehender Mitglieder.**

① ② ③ ④

Welche konkreten Angebote oder Maßnahmen setzen Sie dafür ein?

---

### **Wir sprechen auch potenzielle Gäste und Nicht-Mitglieder erfolgreich an.**

① ② ③ ④

Mit welchen Kanälen oder Maßnahmen erreichen Sie diese Zielgruppen?

---

### **Wir nutzen Daten (Mitgliederstruktur, Gästeverhalten, Marktanalysen) aktiv, um bessere Entscheidungen zu treffen.**

① ② ③ ④

Welche Daten setzen Sie konkret ein – und wie fließen diese in Entscheidungen ein?

---

### 3. Organisation & Prozesse

**Unsere Abläufe (Verwaltung, Platzpflege, Mitgliederbetreuung) sind effizient organisiert.**

① ② ③ ④

Wie wird die Abstimmung zwischen den Verantwortlichen organisiert – und wie oft findet sie statt?

---

**Aufgaben und Verantwortlichkeiten sind klar geregelt – auch zwischen Vorstand, Management und Mitarbeitern.**

① ② ③ ④

Wie oft haben sich Aufgaben- und Verantwortungsbereiche in den letzten 5 Jahren geändert?

---

**Wir unterscheiden zwischen strategischen Projekten (z. B. Modernisierung, Digitalisierung) und dem Tagesgeschäft.**

① ② ③ ④

Wie sind die Aufgaben verteilt – und wer übernimmt die Verantwortung?

---

① ② ③ ④

**Wir verfügen über ein funktionierendes Controlling (Kennzahlen, Budget, Auslastung).**

In welchem Kreis und in welchem Rhythmus werden die Daten ausgewertet?

---

## 4. Kultur & Zukunftsfähigkeit

### Unsere Kultur fördert Motivation, Serviceorientierung und Innovationsbereitschaft.

① ② ③ ④

Welche positiven Entwicklungen oder Ergebnisse sind dadurch in den letzten Jahren entstanden?

---

### Wir sind anpassungsfähig und können auf neue Entwicklungen (z. B. Golfmarkt, Trends, Gesetzgebung) reagieren.

① ② ③ ④

Welche Veränderungen haben Sie in letzter Zeit umgesetzt – und was war dafür entscheidend?

---

### Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Verantwortung (z. B. Umwelt, Regionalität) sind in unserer Clubstrategie verankert.

① ② ③ ④

Wie wird dieses Engagement sichtbar nach außen kommuniziert?

---

### Wir haben eine klare Vision, die für Mitglieder, Gäste und Mitarbeitende sichtbar ist.

① ② ③ ④

Formulieren Sie in einem Satz die Vision Ihres Clubs.

---

## Glückwunsch – Sie haben den ersten Schritt gemacht!

Der Selbst-Check hat gezeigt, wo Ihr Club stark ist und wo noch Potenzial schlummert. Jetzt kommt es darauf an, diese Erkenntnisse nicht liegen zu lassen, sondern aktiv zu nutzen.

Genau dabei können wir Sie unterstützen: Wir strukturieren mit Ihnen die nächsten Schritte – von der Analyse über die Strategieentwicklung bis hin zur Umsetzung. So machen wir Ihre Golfanlage fit für die Zukunft.

**Nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf!**

Ihr Ansprechpartner: Marco Hank

### **HANK SPORTS**

STRATEGY | MANAGEMENT | CONSULTING

Zugspitzstrasse 3  
82031 Grünwald

post@hank-sports.com  
www.hank-sports.com

#### **Zum Nachdruck:**

QR-Code Scannen  
pdf herunterladen  
Ausdruck (Seiten 2-7)





**HANK SPORTS**

STRATEGY | MANAGEMENT | CONSULTING