

**Diplomarbeit**

**Wachstumskrise der Golfclubs?  
Strategien für einen sich wandelnden Markt  
Eine Fallstudie zum Golfclub Rhein-Wied e.V.**

**Peer Jungbluth • Sommersemester 2005**

ZUSAMMENFASSUNG

Der Deutsche Golf Verband DGV verzeichnet seit Jahren die höchsten Mitgliederzuwachsrate aller im Deutschen Sportbund organisierten Sportarten.

Trotz der steigenden Popularität wurden in den vergangenen Jahren kaum noch neue Golfplätze angelegt, und zahlreiche Anlagen klagen über unzureichende Umsätze.

In der Arbeit werden relevante Entwicklungstendenzen des deutschen Golfmarktes dargestellt. Probleme der bestehenden Golfanbieter werden ebenso aufgezeigt wie Lösungsansätze und Entwicklungschancen. Nach dieser allgemeinen Betrachtung wird anhand einer Fallstudie der Marktauftritt eines typischen Clubs untersucht. Unter Zugrundelegung der spezifischen Zielsetzung dieser Golfanlage werden Potenziale und Defizite analysiert, um schließlich gangbare Entwicklungsmöglichkeiten darzustellen.

Eine zentrale Erkenntnis der Arbeit ist, dass das Angebot der Clubs sehr wenig differenziert und einseitig auf die Bedürfnisse der Traditionsgolfer zugeschnitten ist. Den Anforderungen einer wachsenden jungen Golfgeneration entsprechen die etablierten Clubs bisher nur unzureichend.