



Presseinformation Nr. 9



Visionen - Wissenschaft & wirtschaftlicher Erfolg

'Golfplatz & Services' - Symbiose aus Kongress & Messe prägt Wirtschaftsentwicklung

Die ‚Golfplatz & Services‘ ist nach zweitägiger Dauer am 27. November in der Weser-Ems Halle mit Erfolg zu Ende gegangen. Das Konzept ist damit in weiten Teilen aufgegangen. Es möchte dazu beitragen, die Zukunft der Marktpartner im Wettbewerb gemeinsam zu gestalten und die Fachmesse wird im kommenden Jahr oder aber - wie geplant - im 2Jahres-Turnus wieder stattfinden. „Zum Termin gibt es unter den Messepartnern noch unterschiedliche Wünsche, die wir im Konzept gerne noch beachten möchten“, berichtete Messe-Projektleiter Alfred Meyer.

Und weiter: „Die Marktpartner, das sind modern aufgestellte und kompetente Fachverbände, wie der Greenkeeper Nord e. V., Hittfeld, der Golf Management Verband Deutschland e. V. (GMVD), München, der Bundesverband Golfanlagen e. V. (BVGA), Zornding, etc., und ebenso, gleichgewichtig, maßgebliche Anbieter aus der Wirtschaft.“

Der Kongress: ‚The future of greenkeeping‘ und das zusätzliche FORUM: ‚Wirtschaftsfaktor Golfanlage – Qualitätsoffensive‘ präsentierten hochaktuelle Themen, die auch der Qualifizierung, Fortbildung & Karriere der Greenkeeper, wie auch der Manager, dienen. Die Referenten reisten aus den USA, den Niederlanden, Dänemark und England sowie aus dem Bundesgebiet nach Oldenburg an.

Schwerpunkte der Fach- und Ordermesse bildeten:

1. Golfplatzbau, Renovation und Redesign und innovative Technologien
2. Pflege und Maschinen für optimale Fairways und Greens für guten Sport sowie Produkte, die nachhaltige Pflege und gesundes Wachstum unterstützen
3. Cost-Management – mehr Effizienz durch wirksame, innovative Technologien
4. Bewässerung und Wassermanagement
5. ‚Golf-Terrasse‘ – Produkte & Konzepte für die Gestaltung



Die Verbände sehen in diesem Markt noch sehr viel Potenzial. Der Golfsport sei in Deutschland noch weit zurück im Vergleich zur Entwicklungen in den USA, Kanada, Großbritannien und in Skandinavien, so Thomas Hasak als Geschäftsführer des BVGA. Hasak hatte Anfang des Monats den Europakongress: ‚The Big Change‘ organisiert. Daran knüpfte der GMVD auf der ‚Golfplatz & Services‘ in seinem Herbstseminar an: ‚Wie können neue Zielsetzungen erfolgreich angegangen werden?‘ Der Kongress des Regionalkreises Nord wurde vom Vorsitzenden, Dr. Reinhard Koss, so organisiert, dass er als ‚Vorspann‘ zum FORUM stattfinden konnte. Koss: „Die Inhalte beider Veranstaltungen ergänzten sich auf ideale Weise. Wir haben ein sehr positives Feed back von den Teilnehmern erhalten und arbeiten gern an der weiteren Entwicklung dieses Projektes mit.“

Während die Verbände „visionäre Entwicklungsmöglichkeiten darstellen und zusätzliche Chancen erarbeitet haben“, so Michael Paletta, Vorstand vom Greenkeeper Nord e. V., gaben namhafte Wissenschaftler aus der ganzen Welt ihr – vielfach in der Praxis erprobtes – Wissen weiter, um den Fachleuten auf den Golfanlagen Ideen für die weitere positive Entwicklung zu vermitteln.

Kontakte für Geschäftsanbahnung wurden durch das besondere Flair von dem Mix aus Messe und Kongress vernetzt und unterstützt. Den Organisatoren ist es zur Premiere gelungen, eine Kongressmesse mit 50 Ausstellern und 16 Referenten nach Oldenburg zu holen. Der Wachstumsmarkt ‚Golfanlagen‘ hat durch interaktive Kommunikation unter den Partnern eine weitere, zusätzliche Belebung erfahren. Neue Potenziale bieten sich im Golfplatzbau, bei Renovation und bei der Pflege von Golfanlagen sowie für Serviceleistungen, so dass diese schöne und abwechslungsreiche Sportart, die dem Ausgleich zum beruflichen Alltag, zu Studium und Schule dient, mit der ‚Golfplatz & Services‘ das ‚Fundament für mehr Platzreife‘ erhalten hat.

Die neue Messe erhebt den Anspruch, innovative Entwicklungen in den Vordergrund zu stellen. Sie sollen dazu beitragen, Qualitätsmanagement und Marketing in den Clubs und bei den Betreibern von Golfanlagen Impulse zu geben. Diesem Ansatz verschreiben sich Aussteller und Verbände unter dem Begriff: ‚Best practice benchmark‘.

Alfred Meyer bezeichnete im Hinblick auf den Termin – das Wirtschaftsjahr in den Golfclubs endet im Oktober – die Messe salopp als „Vorweihnachtsmarkt für Golfanlagenbetreiber und Clubs. In der Weser-Ems Halle fanden die Verantwortlichen Lösungen für die nächste Golfsaison und konnten ihre Wunschliste, die im Laufe der Saison erstellt wurde, mit kompetenten Ausstellern ausarbeiten und verfeinern. Der Großteil der Aussteller hat den Erfolg als gut oder befriedigend beurteilt und zollte der Besucherqualität hohes Lob.

Auch unter den Besuchern gab es sehr viele positive Stimmen – 821 Fachinteressenten wurden gezählt.

Die Aussteller wollen nicht nur wiederkommen sondern zum weiteren Ausbau der Messekonzeption beitragen. Der einheitliche Tenor der Stimmen von Ausstellern und Besuchern: ‚Endlich eine Messe, die den sehr speziellen Interessen unseres Marktes dient.‘ Natürlich kann es anlässlich einer Premiere nur in Ansätzen gelingen, einen vollen Marktüberblick zu entwickeln. Aber es gab viele ‚Kiebitze‘, die die Messekonzeption geprüft und deutlich signalisiert haben, beim nächsten Mal gerne mitwirken zu wollen.“

Infos: Tel.: +49(0)441 80030 – E-Mail: info@weser-ems-halle.de - Internet: www.golfplatz-services.de



Steffen Steinicke präsentiert auf der Golfplatz & Services seinen Ballautomaten:
"Auf der Messe in Oldenburg hatte ich nach einer Stunde so viele Interessenten wie in Nürnberg auf der GALABAU an einem halben Tag."



Golfflagge im Aufwind:
Greenkeeping verbindet zunehmend wissenschaftliche Erkenntnisse mit Erfahrung auf dem Platz. Die 'Golfplatz & Services' vernetzt wissenschaftliche Aspekte, praxiserprobte Lösungen und Wirtschaft für 'mehr Platzreife' in den Clubs.



Im Fokus bei Medien und Fachpublikum: Innovative Technologien auf der Golfplatz & Services.



Spitzentechnologie für Greenkeeper und für Qualitätsmanagement auf den Anlagen.
Im Bild: Stefan Felbier auf der neuesten Maschine von The Turf Care Company.