

Französische Golfvariante erobert Deutschland

Was in Frankreich längst jedes Schulkind lernt, steckt in Deutschland noch in den Kinderschuhen - SwinGolf. Verwandt mit Golf, aber wesentlich einfacher und vor allem preiswerter, findet die neue Trendsportart immer mehr Fans. Wir stellen die Szene vor.

FOTOS: HANS-WILHELM WELKER



SWINGOLF: Die einfache Golfvariante für alle Altersklassen ist in Frankreich längst ein etablierter Freizeitspaß für die ganze Familie.

Von SwinGolf-Anlagen erfuhr Hans-Wilhelm Welker erstmals vor gut einem Jahr in einem Zeitungsartikel. „Ich suchte nach einem alternativen Nutzungskonzept für meine zunehmend defizitären Ackerbauflächen. Der Artikel beschrieb eine Golfanlage, die von der Größe fast genau einer meiner Flächen entsprach“, erinnert sich der heute; 48-jährige Landwirt aus Quakenbrück nahe Bremen.

Nach einem Besuch auf dem ersten deutschen SwinGolf-Platz im nordrhein-westfälischen Dellbrück-Westenholz war für den Gründer in spe klar: „Ein lohnendes Geschäft, wenn man es mit

Zusatznutzen wie etwa einem Cafe oder einem Restaurant verbindet.“

1982: SwinGolf wird in Frankreich erfunden

Doch was ist eigentlich SwinGolf, und inwiefern unterscheidet es sich vom konventionellen Golf-sport? Die Sportart wurde 1982 in Frankreich entwickelt, um Schüler an den Golfsport heranzuführen. Ziel des Spiels ist es, den Ball - der doppelt so groß, aber wesentlich leichter ist als ein Golfball - mit so wenigen Schlägen wie möglich in ein Loch zu befördern. Dabei gilt es Distanzen bis zu 300 Metern - vom so genannten Abschlag bis zum durch eine Fahne gekennzeichneten Loch - zu überwinden. Während Golfspieler ein ganzes Sammelsurium an Schlägern zur Verfügung haben, um den Ball über lange und kurze Distanzen ins Loch zu befördern, benutzen SwinGolf-Spieler nur einen einzigen Universalschläger.

„Mit fünf bis maximal zehn Hektar für eine 9- bzw. 18-Loch-Anlage fallen die SwinGolf-Plätze wesentlich kleiner aus als normale Golfplätze, die bis zu 100 Hektar und mehr in Anspruch nehmen“, weiß Andreas Morgenroth von der SwinGolf Deutschland GmbH. Das von Zorneding bei München und Lübeck aus tätige Unternehmen berät Gründer von SwinGolf-Anlagen in der Aufbauphase.

Für den 49-jährigen Landschaftsplaner Morgenroth ist der Aufbau der Anlagen im Gegensatz zu Golfplätzen mit relativ wenig

Aufwand und ohne große Eingriffe in die Natur zu bewerkstelligen. „SwinGolf-Anlagen passen sich der vorhandenen Natur an - Aufschüttungen, Abgrabungen oder die Verwendung von Hochleistungsgräsern, wie beim Golf, sind tabu“, betont der Berater.

SwinGolf-Anlage: Getreidespeicher wurde zum Cafe

Auch Hans-Wilhelm Welker wurde von der SwinGolf Deutschland GmbH betreut. Nach einjähriger Planungsphase eröffnete der Gründer Anfang Juli 2005 auf einem Areal von gut 10 Hektar die sechste deutsche SwinGolf-Anlage mit einem angegliederten Hofcafe. Er meldete seine Anlage als voll haftbare Personengesellschaft beim Gewerbeamt an und beantragte eine Flächen-Nutzungsplan-Änderung bei der Gemeinde. „Ich musste ja ehemaliges Ackerland in eine Wiese verwandeln“, erklärt Welker.

Bei der Platzgestaltung griff der gebürtige Niedersachse auf die Erfahrung eines Schweizer Landschaftsarchitekten für SwinGolf-Anlagen zurück. „Ich wollte einen landschaftlich abwechslungsreichen Platz mit naturgerechten Hindernissen aufbauen“, betont Welker. Er legte Feuchtbiootope an und pflanzte gut 1.000 einheimische Bäume sowie Hecken und Büsche an. Auch das Mähen der Wiesen, um die Spielbahnen zu gestalten, übernahm der passionierte Landwirt selbst.

Um die Rentabilität seiner SwinGolf-Anlage zu erhöhen, baute Welker einen allen Getreidespeicher in ein Hofcafe um.



SWINGOLF-ANLAGE GUT VEHR: Die Tageskarte kostet 8,50 € für Erwachsene. Es gibt Gruppentarife.

„Denn die SwinGolf-Spieler sind nach 18 Bahnen und durchschnittlich zirka 4,5 km Fußmarsch entsprechend hungrig“, erklärt der Gründer.

Schließlich rührte Hans-Wilhelm Welker die Werbetrommel für sein neues Unternehmen. „Ich schaltete Anzeigen in regionalen Tageszeitungen und nahm schon frühzeitig Kontakt zu Tourismusverbänden auf“, erinnert sich Welker.

Investitionskosten: Ab 35.000 € geht es los

Insgesamt 225.000 € investierte der Landwirt in den Aufbau seiner SwinGolf-Anlage und den Umbau seines Speichers in ein Hofcafe. Allein 120.000 € verschlangen der Umbau und die Restaurierung des alten Spei-

chers, die Inneneinrichtung samt gastronomischem Inventar kostete 70.000 €. Dagegen fielen die Kosten für die Platzgestaltung mit 30.000 € vergleichsweise gering aus. Darin inbegriffen: Architekten-Honorar, Anpflanzungen, Fahnen, Bälle und Schlägermaterial. Mit noch einmal 5.000 € schlugen die Kosten für die Genehmigungen wie Baugenehmigung, Gaststättenkonzession und Flächennutzungsplan-Änderung zu Buche.

Aus Sicht von Andreas Morgenroth ist das Investitionsvolumen für die Platzgestaltung sowie den Aufbau einer gastronomischen Einrichtung aber nicht pauschalisierbar. „Es kommt darauf an, welchen Anspruch der Betreiber mit seiner Anlage verfolgt“, sagt der SwinGolf-Experte. Grundsätzlich müsse man aber mit Investitionskosten ab 35.000 € aufwärts rechnen.

Gut Vehr: Die Tageskarte kostet 8,50 €

Wer auf Gut Vehr bei Hans-Wilhelm Welker SwinGolf spielt, zahlt 8,50 € für eine Tageskarte. Für Gruppen hat Welker einen Ermäßigungstarif von 7 € pro Person eingeführt. Im Preis inbegriffen: ein Leihschläger und eine Einführung in das Spiel durch einen SwinGolf-Lehrer.

Welkers Kunden sind zwischen 9 und 75 Jahre alt: neben Familien

auch zunehmend Betriebs- und Freizeitgruppen sowie Schulklassen.

Die Suche nach neuen Kooperationspartnern ist Teil von Welkers Vermarktungskonzept. Der Betreiber verspricht sich von der Ansiedlung weiterer Freizeitanbieter rund um die SwinGolf-Anlage und das Hofcafe wertvolle Synergien. Ein Ponyhof existiert bereits auf seinem Gelände.

Sommer: Durchschnittlich 80 Kunden am Tag

Für den monatlichen Unterhalt seiner Anlage muss der Landwirt gut 1.000 € aufbringen. Welker beschäftigt elf Mitarbeiter - zu meist Schüler auf 400-€-Basis -, die als SwinGolf-Lehrer, Platzpfleger oder Servicekraft arbeiten.

Rund 80 Kunden nutzen an guten Tagen den SwinGolf-Platz in Quakenbrück. Allerdings sei die Auslastung stark wetter- und saisonabhängig, denn die eigentliche Spielzeit dauere nur sechs Monate - von April bis Oktober -, betont Welker. Um die auslastungsschwachen Wintermonate zu überbrücken, will er seinen gut 300 Quadratmeter großen Speicher zum Beispiel für Betriebs-Weihnachtsfeiern oder Geburtstage vermieten.

Andreas Voigt
redaktion@geschäftsidee.de

Das Geschäftsidee-Interview

Andreas Morgenroth ist Landschaftsplaner und berät im Auftrag der SwinGolf Deutschland GmbH Gründer in der Aufbauphase von SwinGolf-Anlagen (Internet: www.swingolf-deutschland.de).

Geschäftsidee: Wie beurteilen Sie die Entwicklung von SwinGolf?

Andreas Morgenroth: Sehr positiv! Mehr als 300.000 Aktive spielen in Frankreich auf gut 70 Anlagen SwinGolf. Aber auch in der Schweiz mit zwölf, Österreich mit drei und Deutschland mit zehn SwinGolf-Anlagen zeichnet sich ein starker Zuwachs an Aktiven und SwinGolf-Plätzen ab.

Geschäftsidee: Welches Potenzial hat SwinGolf in Deutschland?

Andreas Morgenroth: Wir registrieren täglich mehrere Anfragen von Leuten, die sich für die Gründung einer SwinGolf-Anlage interessieren. Darunter viele Landwirte wie Hans-Wilhelm

Welker, die mit SwinGolf ihrem Land wieder eine wirtschaftliche Perspektive geben wollen.

Geschäftsidee: Und wie schätzen Sie die wirtschaftliche Perspektive aus Sicht von Anlagenbetreibern ein?

Andreas Morgenroth: Das Umsatzvolumen der SwinGolf-Anlagen beziffern wir in einem Zeitraum von 15 bis 20 Jahren auf 45 Mio. Euro. Vorausgesetzt, jede Anlage erwirtschaftet durchschnittlich 180.000 € pro Jahr. Noch einmal 45 Mio. Euro ließen sich insgesamt durch den Anschluss eines Cafes oder ähnlich lukrativen Zusatzbetriebs generieren. Anlagen sind ab 5.000 bis 7.000 Runden pro Jahr profitabel.