

D/A/CH: Die erste Halbjahr 2010 war schwach – kommt 2011 der Aufschwung?

Preisverhau und Wetter

Zumindest die ersten Neun der Verkaufsrunde 2010 verliefen für den Golfhandel in Deutschland, Österreich und der Schweiz wenig berauschend: Per Ende Juni stand bei diversen Produkten ein Minuszeichen vor der Umsatzentwicklung im Vergleich zum Vorjahr. Insbesondere Schläger kamen in allen drei Ländern überhaupt nicht in Schwung, wie die exklusive Saisonerhebung von GOLF Inside zeigt (ab S. 14). Kein Wunder daher, wenn den Händlern auf die Frage nach den derzeit größten Pro-

blemen eine Menge einfällt: Der Preiskampf und der damit verbundene VK-Verfall rangieren hier in D/A/CH ganz vorne, in Deutschland kommt dazu natürlich noch das Wetter, danach folgen die Aktivitäten der immer zahlreicheren Internet-Verkäufer (GI-Umfrage ab S. 20). Damit nicht genug, muss sich der Handel nun auch auf Preiserhöhungen einstellen, sagen die Lieferanten (S. 28). Immerhin, ein Lichtblick zeichnet sich ab: Bis 2011 sieht die Industrie den Markt in D/A/CH deutlich wachsen.

COBRA-PUMA GOLF: Neues Team Fünfer-Flight

Von dem ursprünglich mal angekündigten Vertriebsleiter für das neuformierte Team von Cobra und Puma hört man zwar immer noch nichts, für die Betreuung des Golfhandels aber präsentierte der Sportriebe aus Herzogenaurach soeben eine vierköpfige Mannschaft. Und zum 1. Oktober gibt es dann noch einen Neuzugang, der pikantenweise aus dem benachbarten Drei-Streifen-Lager kommt (S. 6).

GOLFMARKT: Billig-Schwemme Anlagen-Sterben?

Die wachsende Popularität von Golf hat leider nicht nur das Marktvolumen vergrößert, inzwischen kämpft die gesamte Branche – vom Händler bis zum Anlagenbetreiber – auch verstärkt gegen Billiganbieter und Schnäppchenjäger. Platzbesitzer Dr. Hermann Weiland warnt deshalb jetzt eindringlich vor einem Anlagensterben, das natürlich auch Folgen für den Equipment-Verkauf hätte (S. 42-45).

AUSGABE #9/10 – SEPTEMBER 2010

05 NEWS

Partnerschaft: Green Grass Golf spielt mit ACM Products

10 SCORE

Aufschwung: Bei SRI Sports lief es auf den ersten Neun wieder besser

34 INTERNATIONAL

Absturz: Der US-Markt nahm 2009 noch weniger Equipment auf

36 BUSINESS

Fitting: Neues Konzept zur Putter-Anpassung am POS

46 EQUIPMENT

Innovation: Schläger, Bälle, Schuhe, Trolleys & Co. auf 24 Seiten

72 FASHION

Premiere: Kollektionen für F/S 2011

EQUIPMENT: DIE RENNER 2010

ANTEIL DER HÄNDLER MIT UMSATZPLUS IM ERSTEN HALBJAHR 2010 GEGENÜBER DEM VORJAHRZEITRAUM

Elektro-Caddies (A/CH)	72,7%
Elektro-Caddies (D)	69,2%
Putter/Wedges (A/CH)	58,3%
Hybrid/Utility (A/CH)	50,0%

© GOLF Inside 2010



POWER
BALANCE
PERFORMANCE TECHNOLOGY



Erlieben Sie die **BEGEISTERUNG** und besuchen Sie uns
* vom **26. - 28. SEPTEMBER** auf der **GOLF EUROPE 2010**

Halle 4, Stand D02



Kunden-Potenzial: Das Wachstum der Spielerzahlen in den unter dem Dach der EGA organisierten Golfverbänden hat sich in der letzten Dekade spürbar verlangsamt. »Registrierte die EGA im Jahr 2001 noch einen Nettozuwachs von knapp 235.000 Golfern«, hat der Golfanlagen-Experte Dr. Falk Billion jetzt ausgerechnet, »so belief sich die Zahl der zusätzlichen organisierten Golfer 2009 nur noch auf rund 50.000.« Größte Gewinner in diesem Zeitraum waren übrigens Deutschland (Zuwachs: 229.000), Niederlande (183.000) und Spanien (163.000), die in der Reihenfolge auch die Top-Plätze der letzten drei Jahre belegen.

Brand-Schaden: Bei Hohmann Golf Sport in Berlin war kürzlich Feuer unter dem Dach – allerdings nicht finanziell, wie böse Zungen in der Branche verbreiteten: »Über uns ist die komplette Küche ausgebrannt«, berichtet Jürgen Hohmann, »das Löschwasser und der Brandgeruch waren enorm.« Das G6-Golf-Mitglied musste daraufhin einen Sonderverkauf durchführen, für sonstige Schäden komme die Versicherung auf.

Web-Shop I: Bereits 1997 hatte die Discount-Kette Sport Fundgrube (Hausham) erstmals einen Versuch unternommen, Sportartikel über das Internet zu verkaufen – demnächst will man erneut online gehen. »Im Gegensatz zu heute waren die Verbraucher Mitte/Ende der 90er Jahre noch nicht bereit, Sportartikel über das Internet zu bestellen«, erklärt Fundgrube-Chef Willy Kühne den neuerlichen Web-Angriff, der mit aller Ernsthaftigkeit erfolgt: Für den Online-Shop wurde eine eigene Firma gegründet, als Geschäftsführer holte man Alexander Fenchel, der zuletzt für den Web-Retailer Planet Sports tätig war.

Web-Shop II: Auch der französische Sportbekleider Lacoste verkauft ab sofort direkt via Internet. Mit zum Online-Sortiment gehört auch das legendäre »L.12.12«.

KARSTADT: Verkauf an Berggruen Holding besiegelt – schon wieder neue Gerüchte

Drei-Säulen-Vertrag

Der Warenhauskonzern aus Essen ist nach monatelangen Turbulenzen endlich in neuen Händen, drei Mietverträge führen jedoch erneut zu Spekulationen

Anfang September war es endlich so weit: Das Amtsgericht Essen bestätigte den Insolvenzplan der Karstadt Warenhaus GmbH, nachdem der neue Eigentümer Berggruen Holding zuvor einen Mietvertrag mit dem Highstreet-

Konsortium unterzeichnet und auch den Kaufvertrag vollzogen hatte. Das Störfeuer, das zuletzt der Italo-Warenhaus-Magnat Maurizio Borletti entfacht hatte (GI 8/10), blieb also erfolglos.

Kurz darauf ging es in der Gerüchteküche aber schon wieder heiß her: Weil der neue Mietvertrag für Karstadt aus drei Teilen für die Sparten »Core«, »Premium« und »Sports« besteht, wurde gleich von einem möglichen Verkauf der Sporthäuser gemunkelt. Nun, Nicolas Berggruen selbst war am 14. September in der Essener Zentrale, um mit den Top-Managern zu reden – von einem Verkauf war allerdings nichts zu hören.

PUTTER-NEULING I: Dreamliner

Visier-Varianten

Der Newcomer aus Ennepetal will mit neuartiger Technologie das Spiel auf dem Grün vereinfachen



D. Ramsauer

H. Wagner

Ein Industriedesigner und ein Pro – der Unternehmer Dieter Ramsauer und das PGA-Mitglied Hauke Wagner – reden eines Tages über das Putten, entwickeln erste Prototypen, die stoßen auf reges Interesse, die Firma Dreamliner Golf (Ennepetal) wird gegründet. Neben dieser kurzen Geschichte gäbe es auch noch eine längere zu erzählen: Die handelt von den Dreamliner-Puttern mit dem inzwischen patentierten »Eye-Alignment-System«, das mit drei verschiedenen Visiervarianten auf den Edelstahlköpfen den Golfern mehr gelochte Putts bescheren soll. Doch mehr Informationen darüber werden Händler aus Deutschland und Österreich sicher gerne am Stand von Dreamliner Golf auf der Golf Europe erhalten. Und speziell für Shops in Norddeutschland (PLZ 10-29) gibt es mit Dirk Hülsman ab sofort auch schon einen direkten Ansprechpartner, ein Vertreter für Süddeutschland wird noch gesucht.

PUTTER-NEULING II: Swisswinner

Baukasten-System

Der Newcomer aus dem Schweizer Thurgau bietet eine Vielzahl von Individualisierungsoptionen

Dass ein Werkzeugbauer auf die Idee kommt, einen Putter zu produzieren, ist nicht neu. Dass die Kombi aus Material-Know-how und Golfwissen erfolgreich sein kann, auch nicht, siehe Kramski. Brandneu ist allerdings jenes Baukasten-system, mit dem Swisswinner Golfern nun einen absolut individuellen Putter anbieten will. Dahinter steht das Unternehmen Swiss Tool Systems (Bürglen), das laut Inhaber Michael Beck bislang modulare Werkzeugsysteme in die ganze Welt verkauft. Dann aber hatte der technische Kopf der Firma, Hansruedi Bär, eine Idee für ein neues Putter-Konzept, Swisswinner eben. Bei dem im oberen Preisbereich angesiedelten Produkt stehen u.a. drei Kopfformen in fünf Farbtönen zur Auswahl, dazu fünf farbige Laser-Groove-Inserts, eine Zielpatte zur Unterstützung der Ausrichtung, ein Stahlschaft mit oder ohne Offset etc.