



Die Zukunft im Golfclub Grevenmühle

DAS KAPITEL NACH DER INSOLVENZ

Präambel

Begrüßung und Eröffnung der Veranstaltung
durch unser Gründungsmitglied und
Ehrenpräsident

Wolfgang von Wrisberg

Agenda

TOP 1 – Das Team

TOP 2 – Wie ist der aktuelle Stand bezüglich der Übernahme des Golfclubs

TOP 3 – Erläuterungen zur rechtlichen Situation der neuen GC Grevenmühle GmbH

TOP 4 – Ansatz und Planung der zukünftigen Organisation GmbH & Co. KG

TOP 5 – Finanzielle Situation, Businessplan, Planungen für 2025

TOP 6 – Situation auf dem Platz, Ausblick in die Arbeit des Greenkeepings

TOP 7 – Golfbetrieb, Mannschaften, Abteilungen

TOP 8 – Planung der Golfschule

TOP 9 – Gastronomie

TOP 10 – Marketing

TOP 11 – Sonstiges, Fragerunde

Das Team

TOP 1

Wer sind die handelnden Personen und
Ansprechpartner ?

Das Team

Arnd Jakubeit

Im Club: seit 2012
Unternehmer
Hcp: 16
Mannschaft/Abteilung:
AK 50, Herrengolf

Dr. Adnan Elci

Im Club: seit 1992
Unternehmensberater
Hcp: 21
Mannschaft/Abteilung:
AK 65, Seniorengolf

Gerhard Grashaus

Seit Beginn
Landwirtschaftsmeister
Hcp: 15
Mannschaft/Abteilung:
AK50

Alexander Grashaus

geb. Wirthle
Im Club: seit 2008
Hcp: 0
Mannschaft/Abteilung:
DGL, AK30, WSMP

Christopher Galbraith

Im Club: seit 2015
Teaching Professional
Hcp: Pro
Mannschaft/Abteilung:
Golfschule

Michael Conrad

Im Club: seit 2011
IT-Unternehmen. HR
Controlling
Hcp: 21

Carsten Achterfeld

Im Club: seit 2013
Business Development
Manager
Hcp: 11
Abteilungen: AK30, DGL

Andreas Martin

Im Club: seit 2013
Beruf: Reisekaufmann
HCP: 12,4
Abteilungen AK50,
Jugend

Der aktuelle Stand

TOP 2

Wie ist der aktuelle Stand bezüglich der
Übernahme der GmbH

Der aktuelle Stand

1. Anfang Dezember Finanzierung des Geschäftsbetriebes durch Mittel in Höhe von 20.000 €
2. Pachtverzichtserklärung sämtlicher Verpächter für die Monate Dezember und Januar
3. Weitere Finanzierung des Geschäftsbetriebes durch Mittel in Höhe von 60.000 €
4. Erfolgreiche Verhandlung eines neuen Pachtmodells mit den Verpächtern.
5. Finalisierung des Zukunftsmodells auf Basis eines realistischen Business Plan
6. Aktualisierung des Angebots zur Übernahme der GmbH auf Basis eines sogenannten Insolvenzplans
7. Abstimmung mit dem Insolvenzverwalter über den zeitlichen Plan der möglichen Übernahme

Die rechtliche Ausgangslage

Golf Club Grevenmühle GmbH

Gesellschafter der zukünftigen, neu aufgestellten Golfclub Grevenmühle GmbH werden bestehende Mitglieder, Golfschule und Verpächtern; kleinere Beteiligung werden über eine KG (Kommanditgesellschaft) gebündelt, die ihrerseits an der GmbH beteiligt ist.

Die KG-Anteile können von jedem Mitglied auf freiwilliger Basis erworben werden.

Die Mindestbeteiligungshöhe beläuft sich auf 2.500,00 €. Die maximale Beteiligungshöhe auf Ebene der KG beläuft sich auf 10.000,00 €.

Komplementärin der KG wird die Golf Club Grevenmühle GmbH, so dass die KG durch den GF der GmbH vertreten wird.

Die rechtliche Ausgangslage

Jeder Kommanditist erhält eine jährliche Verzinsung seines KG-Anteils von 1,5 % in den ersten zwei Jahren. Danach wird durch die Gesellschafterversammlung, auf Vorschlag des Geschäftsführers möglicherweise ein neuer Zinssatz festgelegt. Dies ist abhängig von den wirtschaftlichen Voraussetzungen, die zum Ende des zweiten Jahres vorliegen.

Zusätzlich kann jeder Kommanditist unter den folgenden Vergünstigungen wählen:

1. Verzehrgutschein pro Kalenderjahr in Höhe von 100,00 €
2. Ballautomatenguthaben von 100,00 € pro Kalenderjahr
3. Ein Einzelspind pro Kalenderjahr

Jeder Kommanditist, der einer diese Vergünstigungen nutzen möchte, muss dies bitte zum Anfang des Jahres mitteilen.

Die Struktur

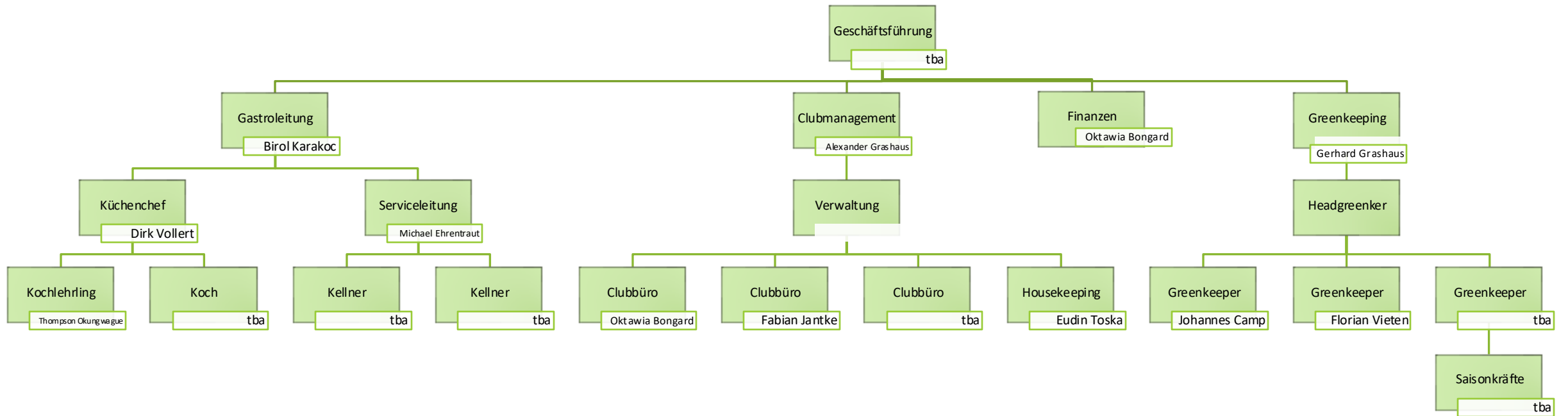
TOP 4

Planung der zukünftigen GmbH & Co. KG

Die Struktur



Die Struktur der Mitarbeiter



Zahlen, Daten, Fakten

TOP 5

Finanzielle Situation, Businessplan, Planungen

Zahlen, Daten, Fakten

Zur Orientierung:

- Zugrundelegung der vergangenen, echten Umsatzzahlen aus 2023-2024
 - Datenbasis der aktuellen Mitgliederzahl
 - Einnahmen sehr konservativ angesetzt
 - Ausgaben großzügig aufgerundet
- Mehrfach durch Wirtschaftsprüfer und Berater berechnet
 - Ist-Stand der gesamten Anlage berücksichtigt
 - notwendige Investitionen einbezogen

Budget für 2025 ab März

Zahlen, Daten, Fakten

Erwartete Einnahmen in 2025 ab Übernahme am 1.3.

Bereich	Betrag / Anteil
Beiträge Mitglieder	720.000€
Range & Übungsareal	65.000€
Vermietung Carts, Spinde, Schränke, Wohnungen	70.000€
Gäste	20.000€
Werbung & Sponsoring	60.000€
Gesamt	935.000€

Zahlen, Daten, Fakten

Erwartete Ausgaben in 2025 ab Übernahme am 1.3.

Bereich	Betrag / Anteil
Pacht	145.000€
Gehälter Mitarbeiter Verwaltung & Greenkeeping	350.000€
Energiekosten Gas & Strom	75.000€
Beratung, Infrastruktur, Grundsteuer	100.000€
Instandhaltung, Investitionen, Maschinen	265.000€
Gesamt	935.000€

Zahlen, Daten, Fakten

Geplante Maßnahmen:

- Bestmögliche Qualität des Platzes und aller Serviceleistungen für Mitglieder und Gäste
 - Angleichung aller Beitragsbeträge, keine Erhöhungen geplant
 - Renovierungsmaßnahmen auf Platz und in allen Gebäuden
 - Mitwirken der Verpächter durch Reduzierungen
- Werbepartner akquirieren und bestehende Partnerschaften intensivieren
 - Mitgliederzahl möglichst stabilisieren, kontinuierlich erhöhen
- Kostenreduzierung in sämtlichen Bereichen, Kosteneffizienz steigern

Das Greenkeeping

TOP 6

Situation auf dem Platz, Ausblick in die Arbeit
des Greenkeepings

Das Greenkeeping

Vor Sommerfeld

5 angestellte Greenkeeper

Bis zu 4 Saisonkräfte

Eigener Maschinenpark mit Mechaniker und Werkstatt

Sämtliche Pflegemaßnahmen, sowie Umfeld (Clubhaus, Parkplatz, etc.) aus eigener Hand

Spezielle Maßnahmen durch Dienstleister – Fairwaybesandung

Letztes eigenes Budget: 375.000€ All-inclusive

Das Greenkeeping

Mit Sommerfeld

Geschäftsmodell -> Übernahme der Mitarbeiter und Aufkauf sämtlicher Maschinen

Ausgliederung laut Maßnahmenkatalog (Pflegevertrag)

Fokussierung rein auf die Spielelemente

Clubhaus, Beregnung, Umland, Zäune, etc. weiterhin mit eigenem Personal (1 „Hausmeister“)

Alle weiteren Maßnahmen kostenpflichtig: Ersatzteile, Beregnung, Materialien, Bälle sammeln

Budget „Hausmeister“ 35.000€

Budget Sommerfeld: 445.000€

Das Greenkeeping

Pflegekonzept

Aufbau eines eigenen Greenkeeperteams

Neuer, alter Headgreenkeeper Gerhard Grashaus

Stellvertretung übernimmt Johannes Camp, vor und mit Sommerfeld bereits im Team

Die Planung besteht aus 4 Platzarbeitern

In der Saison werden weitere Saisonkräfte zur Unterstützung hinzugezogen

Personalbudget: 190.000€

Das Greenkeeping

Aufbau Maschinenpark

Werkstattausstattung, da **ALLES** an Sommerfeld verkauft wurde

2 Grünmäher

1 Abschlagmäher

2 Fairwaymäher

1 Semiroughmäher, 1 Roughmäher

Transportfahrzeuge, Spritze, Gator, Bunkermaschine

Kleinmaschinen (Motorsensen, Kettensägen, Kompressoren, etc.)

Das Greenkeeping

Budgetplanung

Personal 190.000€

Maschinen 140.000€

Betriebsmittel 40.000€ (Treibstoff, Dünger, Pflanzenschutz, Sand)

Ersatzteile mit Beregnungsanlage 8.000€

Dienstleistungen, wie Fairwaybesandung 8.000€

Sonstiges, Kleinteile 4.000€

Gesamtbudget: 390.000€

Das Greenkeeping

Prioritätenliste

Qualität der Grüns durch Nachsaat und Topdressing

Sandmenge der Bunker und Sanierung der Bunkerdrainagen

Fairwaybesandung, um Schließungsperioden zu minimieren

Instandsetzung der Wege auf und um den Golfplatz

Clubhausumgebung

Zustand der Übungsanlagen wieder deutlich verbessern

Zäune und Parkplatz

Der Spielbetrieb

TOP 7

Turnierbetrieb, Mannschaften, Abteilungen

Der Spielbetrieb

Der Club-Gedanke soll weiter ausgebaut bzw. gefestigt werden. Ziel ist ein Spielbetrieb, der **ALLE** Mitglieder – Turnierspieler und Nicht-Turnierspieler – einbindet/verbindet. Neumitglieder und Spieler mit höheren Handicap-Index sollen bestmöglich integriert und gefördert werden.

Carsten Achterfeld und Michael Conrad übernehmen übergangsweise die Funktion des Spielführers bzw. unterstützen bei der Organisation und Planung des Spielbetriebs.

- Erstellung des Jahresspielplans
- Organisation des Spielbetriebs, Koordination der Spielleitungen
- Erstellung der Rahmen- und Einzelausschreibungen
- Erstellung/Überprüfung der Benutzungs- und Wettspielordnung sowie der Platz- und Sonderplatzregeln
- Abstimmungen mit Abteilungen und Mannschaftskapitänen
- Abstimmung mit dem Greenkeeping bezüglich Platzpflagemassnahmen

Der Spielbetrieb

Abteilungsgolf

- Damengolf - Herrengolf - Seniorengolf – MIGOS - SEGOS
- Abteilungsgolf bleibt selbstverständlich erhalten und soll möglichst ausgebaut werden

Mannschaften

- die AK-Mannschaften (AK30, AK50, AK65) für 2025 wurden bereits im Oktober 2024 beim GV-NRW gemeldet
- zusätzlich wurde für die Saison 2025 eine Herren-DGL-Mannschaft und eine WSMP-Mannschaft gemeldet

zusätzliche Gremien wie Spielausschuss, Spielleitungen und Handicap-Ausschuss müssen aufgebaut werden

Jugend

Ziele:

Kindern und Jugendlichen eine breite sportliche Ausbildung zu ermöglichen

Jugendliche in die Herren- und Damenmannschaft zu integrieren

Akquise von Schulen im Umkreis für „Abschlag Schule“

Shuttle Service für Kinder/Jugendliche ab/bis Ratingen bzw. Umgebung zu realisieren

Gründung eines Fördervereins

Social Media Präsenz der Jugendarbeit verstärken

Die Golfschule

TOP 8

Planung der Golfschule

Die Golfschule

Zielsetzung:

Die Golfschule Grevenmühle soll nicht nur Golfunterricht auf höchstem Niveau bieten, sondern auch gezielt die Integration von Mitgliedern und Neumitgliedern fördern. Durch eine Mischung aus Sportlichen und Sozialen entsteht ein Gemeinschaftsgefühl, welches die Bindung an den Golfclub stärkt und die Freude am Spiel erhöht.

Die Golfschule

1. Grundlagen des Konzepts
2. Kursangebote
3. Integrationselemente
4. Marketing und Kommunikation

Landhaus und Bistro

TOP 9

Gastronomische Planung und Ausrichtung

Landhaus und Bistro

Erwartete Einnahmen in 2025 ab Übernahme am 1.3.

Bereich	Betrag / Anteil
Restaurantbetrieb	450.000€
Veranstaltungen	50.000€
Nutzung Tagungsräume	10.000€
Gesamt	510.000€

Landhaus und Bistro

Erwartete Ausgaben in 2025 ab Übernahme am 1.3.

Bereich	Betrag / Anteil
Wareneinsatz & Ausstattung	170.000€
Personalkosten, fix & variabel	170.000€
Reinigung und Instandhaltung	60.000€
Pacht	20.000€
Administration, Marketing, Versicherungen	90.000€
Gesamt	510.000€

Landhaus und Bistro

Geplante Maßnahmen

- strikte Budgettrennung Golf- und Gastronomiebereich
- Übernahme aller Mitarbeiter und bestehender Strukturen
- Auslastung des Bistros verbessern, alternative Nutzung
 - Neuinterpretation der Angebote
- Angebote für Firmen durch Nutzung der Tagungsräume (St. Andrews, Bistro)
 - Optimierung der Arbeitsabläufe
 - Hinzunahme von externer Beratung

Werbung und Außenwirkung

TOP 10

Marketing

Werbung und Außenwirkung

1. Kommunikationsstrategie

Social Media: Aktive Nutzung von Plattformen wie Instagram, Facebook und Twitter, um Inhalte zu teilen, welche das Clubleben zeigen, z.B. Turniere, Mitglieder-Spotlights und Veranstaltungen

Newsletter: Regelmäßige E-Mail-Updates an bestehende Mitglieder und Interessierte mit Informationen über Veranstaltungen, Angebote und Neuigkeiten

2. Veranstaltungen und Aktionen

Tag der offenen Tür: Einladung an die Öffentlichkeit den Golfclub kennenzulernen, mit Schnupperkursen und Führungen

Mitglieder werben Mitglieder: Anreize für bestehende Mitglieder, Mitglieder zu werben

Werbung und Außenwirkung

3. Kooperationen

Zusammenarbeit mit lokalen Unternehmen, Golfartikelhersteller und Sporthändlern

Schul- und Vereinsk Kooperationen: Angebote für Schulen und Sportvereine, um jüngere Zielgruppen anzusprechen

2. Feedback und Anpassung

Umfragen: Regelmäßige Umfragen unter Mitgliedern und Interessierten, um deren Meinungen und Wünsche zu erfassen

Anpassung der Strategie: Basierend auf dem Feedback die Marketingstrategien kontinuierlich anpassen und optimieren

Fragen und Antworten

TOP 11

Fragerunde und Anmerkungen