

NEWSLETTER – NOVEMBER/DEZEMBER 2011

👉 **Weihnachtsfeier & Silvester-Party – Jetzt anmelden** 👈



Liebe Mitglieder, verehrte Golferinnen und Golfer,
liebe Abonnenten und Freunde des 1. Golf Club Fürth e.V.!

Hiermit präsentieren wir Ihnen unseren Newsletter – **Ausgabe November / Dezember 2011**.
Im Folgenden finden Sie wieder interessante Informationen, Berichte sowie Hinweise und
Ankündigungen, die wir Ihnen nicht vorenthalten wollen.

1. Einladung zur Weihnachtsfeier des 1. Golf Club Fürth e.V. am 11. Dez 2011

Die Weihnachtsfeier des 1. GC Fürth findet am Sonntag, den 11. Dez 2011 statt.



Beginn ist um 17.00 Uhr in unserem Clubhaus

Herzlich willkommen sind alle Mitglieder und Freunde
unseres Golfclubs!

3-Gang Menü zum Preis von € 36,- p.P.
(siehe Anhang zum Newsletter)

Anmeldung bitte bis 07. Dez unter Tel. 0911 – 75 75 22
oder durch Eintrag in die im Clubhaus ausliegende Liste!

Ihre Weihnachts-, Familien- oder Firmenfeier direkt am Golfplatz ...
Unser Nebenzimmer bietet in gemütlicher Atmosphäre Platz für bis zu 60 Personen.
Chong's Golf Restaurant, Am Golfplatz 10, 90768 Fürth, Tel. 0911 / 73 19 12

2. Vorankündigung - Mitgliederversammlung 2012

In den nächsten Tagen erhalten alle Mitglieder des 1. Golf Club Fürth e.V. (über den
Postweg) das Jahresabschluss-Rundschreiben unseres Präsidenten mit der Einladung zur
kommenden Mitgliederversammlung.

Die Mitgliederversammlung findet am Mittwoch, den **25. Januar 2012 ab 19 Uhr** wie gewohnt
in der Stadthalle Fürth statt.

**2012 – 20 Jahre
1. Golf Club Fürth e.V.**

Warm ums Herz!
Die besten Geschenk-Ideen
finden Sie bei uns.

Julius Staudt
Mit uns macht Schenken Freude

www.julius-staudt.de | Fürther Freiheit 4 | Tel. 0911 - 77 08 83

**Sie möchten Ihre Immobilie
verkaufen?**

Wir betreuen im Großraum Nürnberg, Fürth, Erlangen, Lauf und Neumarkt ca. 400.000 Kunden der Postbankgruppe und stehen auch Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite. Vertrauen Sie auf unsere über 25jährige Erfahrung im Immobilienmarkt!

Wir suchen für unsere Interessenten und Kunden der Postbank Gruppe: Mehrfamilienhäuser, Einfamilienhäuser, Doppelhäuser, Reihenhäuser, Wohnungen und Grundstücke.

Unsere Kompetenz ist auf ihrer Seite.

BHW Immobilien GmbH
Direktorin Immobilienvermittlung
Carmen A. Rieger
Hauptmarkt 16, 90403 Nürnberg
Tel. 0911 2364151
Mobil 0172 9093113

Kunststoff-, Holz- und Holz-Aluminium-Fenster sowie Haustüren

für Neubau und Sanierung
gemäß der EnEV 2009

Besuchen Sie uns in unserer
Ausstellung und auf
www.optima-online.de

Optima Poppenreuther Straße 72
FENSTER TÜREN 90765 Fürth
Tel. 0911/99987690
info@optima-online.de

**HIER KÖNNTE IHRE
WERBUNG
STEHEN**

Sprechen Sie uns an

1. Golf Club Fürth e.V.
Tel. 0911-75 75 22
info@golfclub-fuerth.de



3. [EINLADUNG zur Silvester-Party des 1. Golf Club Fürth e.V.](#)

Feiern Sie mit uns den Übertritt in das Jubiläumsjahr 2012 - „20 Jahre Golf Club Fürth“! Gemeinsam mit unserer Gastronomie haben wir beschlossen – nach vielen Jahren ohne – in diesem Jahr wieder einmal eine Silvester-Party für Mitglieder und Freunde unseres Golfclubs zu veranstalten. Im Anhang zu diesem Newsletter finden Sie die Einladung mit sämtlichen Details.

Für den Jahreswechsel um Mitternacht ist u.a. ein Fackel-Spaziergang (ohne Golfschläger, nur mit Prosecco ☺) über unseren alten Herrenabschlag der Spielbahn 4 auf den Solarberg angedacht, der bei passendem Wetter einen hoffentlich fantastischen Ausblick über die Metropole / auf das Feuerwerk ermöglicht.

Die Anmeldung erfolgt wie gewohnt telefonisch über den Golfclub (Tel. 75 75 22) oder über die Gastronomie (Tel. 73 19 12) oder auch durch Eintrag in die im Clubhaus aufgehängte Liste. Wir würden uns freuen, mit möglichst vielen Golfern gemeinsam zu feiern und hoffen auf eine rege Teilnahme.



4. [DANKSAGUNG an alle Sponsoren, Werbepartner, Spender](#)

Zum Jahresende möchten wir uns hiermit noch einmal ganz herzlich bei allen Sponsoren, Turnierveranstaltern, Werbepartnern und für alle Geld- und Sach-Spenden herzlich bedanken. Allein von Mitgliedsbeiträgen können Vereine in diesen Tagen wirtschaftlich nicht mehr überleben und hätten keinen Spielraum für Investitionen oder Förderungen von beispielsweise Jugendlichen. Durch die Großzügigkeit unserer Sponsoren, durch die größtenteils langjährigen Partnerschaften mit unseren Werbepartnern und durch die großzügigen Spenden diverser Mitglieder können wir nicht zuletzt auch 2011 auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken – herzlichen Dank für Ihre Unterstützung!



**HIER KÖNNTE IHRE
WERBUNG
STEHEN**

Sprechen Sie uns an

1. Golf Club Fürth e.V.
Tel. 0911-75 75 22
info@golfclub-fuerth.de

Warm ums Herz!
Die besten Geschenk-Ideen
finden Sie bei uns.

Julius Staudt
Mit uns macht Schenken Freude

www.julius-staudt.de | Fürther Freiheit 4 | Tel. 0911 - 77 08 83

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen?

Wir betreuen im Großraum Nürnberg, Fürth, Erlangen, Lauf und Neumarkt ca. 400.000 Kunden der Postbankgruppe und stehen auch Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite. Vertrauen Sie auf unsere über 25jährige Erfahrung im Immobilienmarkt.

Wir suchen für unsere Interessenten und Kunden der Postbank Gruppe: Mehrfamilienhäuser, Einfamilienhäuser, Doppelhaushälften, Reihenhäuser, Wohnungen und Grundstücke.

Unsere Kompetenz ist auf ihrer Seite.

BHW Immobilien GmbH
Direktorin Immobilienvermittlung
Carmen A. Rieger
Hauptmarkt 16, 90403 Nürnberg
Tel. 0911 2364151
Mobil 0172 9093113

Kunststoff-, Holz- und Holz-Aluminium-Fenster sowie Haustüren

für Neubau und Sanierung
gemäß der EnEV 2009

Besuchen Sie uns in unserer Ausstellung und auf www.optima-online.de

Optima FENSTER TÜREN Poppenreuther Straße 72
90765 Fürth
Tel. 0911/99987690
info@optima-online.de



5. [GOLFJOURNAL bringt's auf den Punkt](#)

In der GOLFJOURNAL-Ausgabe vom November 2011 haben wir einen interessanten Artikel gefunden, den wir Ihnen – da er in Golferkreisen für großes Aufsehen gesorgt hat – nicht vorenthalten wollen. Viel Spaß beim Lesen

Zoff im Clubhaus Schimpfen, Streit und schlechte Laune. Was ist eigentlich in deutschen Golfclubs los?

Das Leben kann so schön sein. Versetzen wir uns gemeinsam zurück in die letzten, unverhofft warmen Herbsttage dieses Jahres. Nach 18 Löchern sitzen wir auf der Terrasse des Clubhauses, spüren den leichten Sonnenbrand auf der Nase und trinken unser Bier. Ach ja, so sollte jeder Golftag sein, denkt man, ist mit sich und der Welt im Reinen und schließt die Augen. Zwangsläufig bekommt man das Gespräch am Nachbartisch mit. Es geht um das vermaledeite CSA beim Vormittagsturnier, natürlich. Die Wenigsten von uns haben sich mit diesem Mehr an Bürokratie angefreundet, und es wäre wohl den meisten recht, wenn es in der Versenkung verschwände. Aber dann geht es weiter mit dem Gezeter, gefühlte zwei Stunden lang. Die Speisekarte passt den zwei Ehepaaren am Nebentisch überhaupt nicht (zu teuer!) und wieso gab es eigentlich keine Zwischenverpflegung oder wenigstens eine Flasche Mineralwasser? Die Grüns sahen »furchtbar« aus, und zwei Mal habe der Ball im Bunker in einem Fußabdruck gelegen. Und hast du, flüstert einer der Herren nun (er senkt wohl die Stimme, um die anwesenden Damen zu schonen), die Toiletten an der 14 gesehen? Ein Saustall!

Herrje, was ist eigentlich mit uns Golfern los? Sind wir nie zufrieden, finden wir alles doof, ist das Glas immer halb leer? Für diese Geschichte sprach der Autor mit Golfern, Clubmanagern, Sekretärinnen, Gastronomen und Club-Pros. Keiner der Beteiligten wollte mit Namen genannt werden. Trotz der anonymen Statements entstand ein Sittengemälde deutscher Golfclubs - ein Bild in wenig harmonischen Farben. Es wird munter geschimpft, gezetert und gelästert. Und mitunter geht der Streit sogar vor Gericht.

Das Spiel & der Platz: Die Unfähigkeit der Greenkeeper

Die Clubmanager können mehr als nur ein Lied von ihren Mitgliedern und den Gästen singen. Für 1.200 Euro Jahresbeitrag - wir reden also über 100 Euro im Monat - wird ein 50 Hektar großer, zu jedem Zeitpunkt perfekt gepflegter Privatgarten mit 14 Stunden Rundum-Service an möglichst 365 Tagen verlangt, seufzt einer. Und natürlich ist der Pflegezustand des Platzes immer und überall ein Thema. Repariert denn hier keiner die Pitch-Marken? ist wohl der häufigste Satz, den man in Deutschland auf der Runde hört. Die Grüns sind auch nie so, wie sie sein sollten. Zitat: Normalerweise kannst du mir jeden Zwei-Meter-Putt schenken, aber auf diesen Grüns hier? Auch ausgelippte Bälle sind nicht nur Pech, sondern sie sind deshalb ausgelippt, weil der Lochrand ausgefranst war, die Greenkeeper also unsauber gearbeitet haben. Ein Grund zur Klage sind auch die Fahnenpositionen: Nach einem Vier-Putt schimpfte letztens ein Mitspieler, dass es ja absolut regelwidrig sei, wie die Fahne hier gesteckt wäre, erzählt ein Golfer. Kein Witz, das habe ich bei den Jungsenioren-Meisterschaften erlebt. Er ging nach der Runde tatsächlich zum Clubmanager ... Und immer diese schlecht gerechten Bunker: Der Sand ist zu weich oder zu hart und mit zu vielen Tierspuren versehen. Kein Wunder, dass man den Ball nicht rauskriegt.

Viele Beschwerden dienen als Ausrede für die eigenen Unzulänglichkeiten, und wahrscheinlich ist es uns allen schon mal so gegangen, dass wir über die absurdsten Dinge geschimpft haben, um uns nicht selbst beschimpfen zu müssen. Wer ist schuld an dem Ball, der mit dem Eisen 8 in den 110 Meter entfernten Wassergaben vor dem Grün platscht?

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen?



Wir betreuen im Großraum Nürnberg, Fürth, Erlangen, Lauf und Neumarkt ca. 400.000 Kunden der Postbankgruppe und stehen auch Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite. Vertrauen Sie auf unsere über 30jährige Erfahrung im Immobilienmarkt.

Wir suchen für unsere interessierten und Kunden der Postbank Gruppe: Mehrfamilienhäuser, Einfamilienhäuser, Doppelhaushälften, Reihenhäuser, Wohnungen und Grundstücke.

Unsere Kompetenz ist auf Ihrer Seite.

BHW Immobilien GmbH

Direktion Immobilienvermittlung
Camilla A. Beyer
Hauptmarkt 16, 90403 Nürnberg
Tel. 0911 2260311
Mobil 0172 8099113



Kunststoff-, Holz- und Holz-Aluminium-Fenster sowie Haustüren



für Neubau und Sanierung
gemäß der EnEV 2009

Besuchen Sie uns in unserer Ausstellung und auf www.optima-online.de

Optima
FENSTER TÜREN

Poppenreuther Straße 72
90765 Fürth
Tel. 0911/99987690
info@optima-online.de

**HIER KÖNNTE IHRE
WERBUNG
STEHEN**

Sprechen Sie uns an

1. Golf Club Fürth e.V.
Tel. 0911-75 75 22
info@golfclub-fuerth.de

Warm ums Herz!
Die besten Geschenk-Ideen finden Sie bei uns.

Julius Staudt
Mit uns macht Schenken Freude

www.julius-staudt.de | Fürther Freiheit 4 | Tel. 0911 - 77 08 83



Natürlich die fehlerhaften Entfernungstafeln auf dem Platz und nicht etwa die Tatsache, dass die meisten von uns das Eisen 8 nun einmal nicht 135 Meter schlagen können, auch wenn wir das ganz fest glauben.

Ich denke, dass man bei der Nölerei zwischen zwei Typen im Club unterscheiden muss, erzählt ein Clubverantwortlicher. Erstens gibt es das richtige Mitglied, Mitte 50, Seniorenmannschaft, früher mal einstellig, seit der neuen Hüfte ein gepflegtes Handicap 15, keine sportlichen Ambitionen mehr, war 1986 der Kapitän der Clubmannschaft: Diese Typen maulen eher über die Gastronomie, die Parksituation, warum muss mein Tee in der Sonne stehen? -, Toiletten und die Tatsache, dass es im Pro-Shop die Ducadel-Cosma-Jacke nicht in der für seine Frau passenden Größe gibt. Zweitens gibt es den Ambitionierten, übrigens in jeder Handicap-Klasse, der vergeblich am Power-Fade arbeitet, weil den der Kaymer ja auch spielt. Diese Typen ziehen dann alles ran, womit sie ihren miserablen Score rechtfertigen können: Pflegezustand, CSA, doofe Flight-Partner, langsames Spiel, Fahnenpositionen.

Und in einem Münchner Club beschwerte sich neulich ein Mitglied, dass die Spielrichtung der Range falsch angelegt sei - zu viel Seitenwind.

Selbst die Driving-Range bekommt ihr Fett weg: Liebster Grund zur Klage sind schlechte Bälle. Originalzitat: Das ist kein Slice bei mir! Aber mit den Bällen kannst du nichts anderes erwarten ... Und in einem Münchner Club beschwerte sich neulich ein Mitglied, dass die Spielrichtung der Range falsch angelegt sei - zu viel Seitenwind. Auch unschuldige Ballwaschmaschinen am Tee bekommen ihr Fett weg. Ein Mitglied im Heimatclub des Autors beschwerte sich im Sekretariat darüber, dass das Wasser darin »brackig« sei. Ein Golfclub ist hierzulande ein ganz spezielles Biotop. In einem Club treffen 500 Entscheider aufeinander, Menschen mit meist überdurchschnittlichem Einkommen und einigem beruflichen Erfolg. (Apropos Biotop: In einem rheinland-pfälzischen Golfclub beklagte sich ein Spieler über das allzu laute Gekreische der Vögel, die in einem Biotop auf dem Platz nisten.) Es sind Menschen, die es nicht gewohnt sind zu warten. Die auf ihrem – vermeintlichen oder tatsächlichen - Recht beharren. Sie diktieren die Regeln und lassen sich ungern etwas sagen. Sie ertragen es nicht, in einer Schlange zu stehen. »Kanonenstart ist die Hölle«, erzählt etwa eine Clubsekretärin. Da wird am Tresen gestöhnt und gemault wie bei kleinen Kindern. Wem es zu lange dauert, der wirft einfach sein Startgeld über den Tresen. Na, wer erkennt sich da wieder? (Der Autor ist ein bekennender Schlangenhasser, dabei hat er auch im echten Leben nichts zu sagen - er ist mit einer Südeuropäerin verheiratet.) Bei den Turnieren selbst entzündet sich der Ärger oft an vermeintlichen Kleinigkeiten. Es kam schon zu Eklats bei Siegerehrungen wegen Sonderwertungen wie dem Longest-Drive - wenn etwa in der Ausschreibung nicht explizit stand, dass nur Fairway-Treffer zählen. Über eigenartige Vorfälle wie 57 Nettopunkte oder gar das vorsätzliche Schummeln (demnächst ein eigenes Thema in einer der folgenden GJ-Ausgaben) gibt es dagegen selten offenen Streit, eher Geraune hinter vorgehaltener Hand.

Essen & Trinken: Die Würstchenfrage

Ja, die Gastronomie. Ab 8 Uhr morgens sollen es perfekte Cappuccinos, knusprige Croissants und belegte Brote zum Mitnehmen für die Runde sein. Ab 11 Uhr kommen dann die ersten Mittagesser, die einen Teller Nudeln oder ein paar Bratwürste verlangen, natürlich zum Spottpreis. Ab 15 Uhr, während viele Rundenrückkehrer noch ein schlichtes Mittagessen wünschen, kommt die anspruchsvollere Abendgastronomie, wo es bitte so zugehen soll wie in einem ganz normalen Restaurant. Bis 20 Uhr kommen aber immer noch Leute von der Runde zurück, die verschwitzt was Schnelles wollen - oder auch nur ein Bier. Die Küche muss also von vormittags bis spätabends komplett besetzt sein und vielen verschiedenen Ansprüchen genügen. Dazu kommt die Wetterunsicherheit, die den Einkauf und die Lagerung frischer Waren zum Problem machen. Ein harter Winter kann tief in den roten Zahlen enden.

Warm ums Herz!
Die besten Geschenk-Ideen finden Sie bei uns.

Julius Staudt
Mit uns macht Schenken Freude

www.julius-staudt.de | Fürther Freiheit 4 | Tel. 0911 - 77 08 83

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen?

Wir betreuen im Großraum Nürnberg, Fürth, Erlangen, Lauf und Neumarkt ca. 400.000 Kunden der Postbankgruppe und stehen auch Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite. Vertrauen Sie auf unsere über 20jährige Erfahrung im Immobilienmarkt.

Wir suchen für unsere Interessenten und Kunden der Postbank Gruppe: Mehrfamilienhäuser, Einfamilienhäuser, Doppelhaushälften, Reihenhäuser, Wohnungen und Grundstücke.

Unsere Kompetenz ist auf Ihrer Seite.

BHW Immobilien GmbH
Direktion Immobilienvermittlung
Carmen A. Bieger
Hauptmarkt 16, 90403 Nürnberg
Tel. 0911 2364151
Mobil 0172 9093113

Kunststoff-, Holz- und Holz-Aluminium-Fenster sowie Haustüren

für Neubau und Sanierung
gemäß der EnEV 2009

Besuchen Sie uns in unserer Ausstellung und auf www.optima-online.de

Optima FENSTER TÜREN
Poppenreuther Straße 72
90765 Fürth
Tel. 0911/99987690
info@optima-online.de

HIER KÖNNTE IHRE WERBUNG STEHEN

Sprechen Sie uns an

1. Golf Club Fürth e.V.
Tel. 0911-75 75 22
info@golfclub-fuerth.de



Und scheint wider Erwarten im Januar mal zwei Tage die Sonne und ist der Platz sogar beispielbar, ärgern sich die Mitglieder, dass das Restaurant nur Heißgetränke und Schnittchen anbietet. Clubgastronom ist wahrscheinlich einer der undankbarsten Jobs der Golfwelt. Drei Jahre in einem Club sind wie zehn Jahre in einem normalen Restaurant, sagt einer. Wer Würstchen mit Kartoffelsalat anbietet, verscherzt es sich mit der einen Hälfte der Mitglieder, wer karamellisiertes Foie Gras auf der Karte hat, mit der anderen Hälfte. Ich verlange ja nicht viel, sagt ein Mitglied, aber es muss doch möglich sein, ein einziges einfaches, schnelles, billiges Gericht anzubieten. Genau da ist dann wieder das Problem. Was dem einen sein Teller Nudeln ist, ist dem anderen eine Pizza und dem dritten ein Strammer Max. Auch die Rundenverpflegung wird nur selten goutiert: Zwei Würstchen für das Startgeld? Was könnte die Lösung sein? In den USA und in vielen anderen Ländern ist ein monatliches oder jährliches Verzehrminimum obligatorisch – jedes Mitglied muss beispielsweise mindestens 50 Dollar pro Monat im Clubrestaurant verkonsumieren. Der Betrag wird automatisch eingezogen; wer ihn nicht wahrnimmt, lässt den Betrag zu Gunsten des Restaurants verfallen. Natürlich sind Jugendliche oder Studenten von dieser Regelung ausgenommen. In Deutschland ist dieses Modell eher selten. Die Idee ist aber zumindest überlegenswert, weil sie der Gastronomie eine gewisse Planungssicherheit gibt. Ein (rares) Beispiel aus Süddeutschland: In dem dortigen Club muss jedes Mitglied 150 Euro im Jahr zahlen. Und, mal ehrlich - die sind doch wirklich schnell verkonsumiert. Man könnte sogar, je nach Betreibermodell, diesen Gutschein auch bei Einkäufen im Pro-Shop einlösen, getreu dem anständigen Motto »Support your local pro«. Und es kommt auf eine clevere Verkaufer des Modells an. Wenn ein Club 1.500 Euro Spielgebühr im Jahr verlangt, aber gleichzeitig sagt: 200 Euro bekommen Sie davon als Verzehrsgutschein für das Clubrestaurant zurück, dann klingt das doch schon ganz anders! Klar, dass diese Regelung nicht überall funktionieren kann. Ein alteingesessener Club ist damit sicher besser dran als ein stadtnaher 9 Loch Platz.

Gäste & Golflehrer: Wo ist der rote Teppich?

Eine lustige Beschwerde in einem großen deutschen Golfresort: Zwei ältere Damen hatten es fertig gebracht, sich auf dem Kurzplatz zu verlaufen (die Löcher waren zwischen 80 und 120 Meter lang) und beschwerten sich anschließend im Sekretariat, dass keine Next-Tee-Schilder angebracht waren. Im selben Resort war eines Tages eine Dame am Telefon, die sich in einem Hotel außerhalb einquartiert hatte und sich darüber beschwerte, dass es keinen Shuttle-Service zum Golfplatz gab. Die Frage im Originalton: Wie stellen Sie sich das denn jetzt vor, wie ich zu Ihnen kommen soll? Es scheint auch ein immer beliebter Sport zu sein, möglichst wenig Greenfee zu zahlen. Wer zu viert kommt, sieht sich schon als Gruppe«, berichtet eine Sekretärin, und Menschen unter 30 sind grundsätzlich Studenten. Problematisch wird es bei Fernmitgliedern, die auf der Sperrliste stehen - da wird es wirklich unangenehm. Im Frühjahr wurde ein Fernmitglied aus einem Club bei Berlin in einem hessischen Club abgewiesen und zettelte daraufhin einen regelrechten Internet-Krieg an, indem er in allen verfügbaren Golfforen über diese vermeintlich ungerechte Behandlung schimpfte. Das erklärte Ziel seiner Aktion hat er erreicht - wer nun den Namen des Clubs bei Google eintippt, bekommt gleich nach der Homepage die diversen Forumdiskussionen mit eindeutigen Titeln geliefert (Eine bodenlose Frechheit bzw. Eine Unverschämtheit).

Es ist immer wieder verblüffend welchen Ehrgeiz Menschen mit 150.000 Euro Jahresgehalt entwickeln einen zerkratzten 1,80 Euro-Ball unbedingt noch aus dem Wasserhindernis zu fischen.

Auch Pros haben ihre Probleme: Wir müssen uns natürlich zurückhalten, um Mitglieder und auch Gäste nicht zu vergraulen, erzählt ein Pro, aber die nervigsten Beschwerden kommen von Einzelspielern, während man mit drei Schülern einen Platzgang hat.

**HIER KÖNNTE IHRE
WERBUNG
STEHEN**

Sprechen Sie uns an

1.Golf Club Fürth e.V.
Tel. 0911-75 75 22
info@golfclub-fuerth.de



Warm ums Herz!
Die besten Geschenk-Ideen
finden Sie bei uns.

www.julius-staudt.de | Fürther Freiheit 4 | Tel. 0911 - 77 08 83

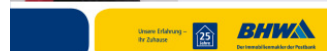
Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen?

Wir betreuen im Großraum Nürnberg, Fürth, Erlangen, Lauf und Neumarkt ca. 400.000 Kunden der Postbankgruppe und stehen auch ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite. Vertrauen Sie auf unsere über 25jährige Erfahrung im Immobilienmarkt.

Wir suchen für unsere Interessenten und Kunden der Postbank Gruppe: Mehrfamilienhäuser, Einfamilienhäuser, Doppelhaushälften, Reihenhäuser, Wohnungen und Grundstücke.

Unsere Kompetenz ist auf Ihrer Seite.

BHW Immobilien GmbH
Direktorin Immobilienvermittlung
Carmen A. Rieger
Hauptmarkt 16, 90403 Nürnberg
Tel. 0911 2364151
Mobil 0172 9093113



Kunststoff-, Holz- und Holz-Aluminium-Fenster sowie Haustüren



für Neubau und Sanierung
gemäß der EnEV 2009

Besuchen Sie uns in unserer
Ausstellung und auf
www.optima-online.de

Optima FENSTER TÜREN Poppenreuther Straße 72
90765 Fürth
Tel. 0911/99987690
info@optima-online.de



Sie regen sich maßlos auf, dass man sich an die Etikette halten und sie durchspielen lassen solle. Nur haben Einzelspieler nun einmal kein Durchspielrecht. Das ist allgemein gültig, aber die wissen es eben nicht. Wobei ein Kollege ergänzt: Wenn sie nett fragen, lassen wir sie am nächsten Par 3 durch, ist doch klar. Wir sind schließlich alle mal irgendwann allein auf dem Platz und freuen uns übers Durchwinken. Aber zwei, drei Löcher muss er sich halt gedulden. Und Drängeln geht gar nicht.

Langsames Spiel: Die Spur der Schnecken

Thema Nummer 1 in allen Golfclubs ist allerdings die Spielgeschwindigkeit. Fünf Stunden-Runden sind längst die Regel, Sechs-Stunden-Runden keine Seltenheit mehr (Rekord des Autors in diesem Jahr in einem Scramble-Turnier: 6 Stunden, 3 Minuten). Damit wir uns nicht missverstehen: Niemand soll auf dem Platz hetzen oder gehetzt werden, und wer unbedingt 18 Löcher in zweieinhalb Stunden abreißen will, soll gefälligst um 7.30 Uhr aufteufen. Aber fünf Stunden und mehr für eine Runde sind einfach zu lang. Die lähmende Langsamkeit auf den Fairways ist kein spezifisch deutsches Problem. In Großbritannien und Irland wird generell schneller gespielt, aber auch hier bemüht man sich um noch zügigeres Spiel. In St. Andrews ist auf den Range-Bällen des Golf Learning Centers neben dem Old Course die Zahl 3:57 aufgedruckt - eine Runde soll um jeden Preis unter vier Stunden dauern, und das wohlgemerkt in oft haarsträubenden Wetterbedingungen. In angelsächsischen Clubs wird sich über Rundenzeiten von viereinhalb Stunden aufgeregt. Das wäre ja schon mal eine Zeit, mit der wir hierzulande recht zufrieden sein könnten. Ich bekomme 200 Puls bei Leuten mit unzähligen Probeschwüngen, Watschelgang übers Fairway wie beim Einkaufen und als Schlimmstes: das Versteinern in der Ansprechposition und das 20-sekündige Anstarren des Balls, um dann einen Zehn-Meter-Voll-Topp oder einen gespitzelten Streifschuss hinzulegen, auf dass im Anschluss die gleiche Prozedur noch mal startet, erzählt ein Marschall. Unfassbar ist auch, wenn ein Flight aus höheren Handicappern im Turnier an einen Abschlag kommt, ergänzt ein Pro. Es ist wirklich ein Erlebnis, dort dabei zu sein. Es dauert drei Minuten, bis der erste Ball fliegt. Klar: Erstmal Scores vom vorigen Loch aufschreiben, wie man das in den Platzreife-Theoriestunden gelernt hat, hier aber am besten gleich noch jeden Schlag durchdiskutieren, dann noch mal eine Banane aus dem Bag, dann bei jedem kleinen Geräusch die Pre-Shot-Routine abrechnen und neu abspulen, die aus drei Probeschwüngen in Richtung Wald neben dem Abschlag besteht. Und genau dort fliegt der Ball dann meistens hin.

In St. Andrews ist auf den Range-Bällen des Golf Learning Centers neben dem Old Course die Zahl 3:57 aufgedruckt - eine Runde soll um jeden Preis unter vier Stunden dauern, und das wohlgemerkt in oft haarsträubenden Wetterbedingungen.

Wir alle kennen die üblichen Regeln (Anschluss an den Vorder- Flight halten, Trolley immer Richtung nächster Abschlag platzieren) - hier kommen, inspiriert von vielen Vorschlägen der interviewten Personen, ein paar Anregungen mehr, die für schnelleres Spiel sorgen können. Die Aus-Regel darf man in Privatrunden, wenn es um nichts geht, durchaus mal ignorieren und einen Ball an der vermuteten Stelle fallen lassen. Übrigens: Wenn selbst Arnold Palmer die Abschaffung der Aus-Regel fordert, dann dürfen wir gewöhnlichen Sterblichen das auch. Sie haben einen Single-Handicapper im Flight, der den Ball 270 Meter weit haut und immer die Ehre hat? Lassen Sie ihn zuletzt abschlagen, dann müssen Sie nicht immer warten, bis der Vorder-Flight aus der Schussbahn ist. Dasselbe gilt auch für zweite Schläge auf Par-5-Bahnen. Wer nur vorlegen will, schlägt schon, auch wenn er streng genommen nicht an der Reihe wäre. Natürlich darf man in einer Privatrunde auch dann noch putten, wenn man erst mit dem neunten Schlag das Grün erreicht hat. Aber ob es noch sinnvoll ist, die Linie zu

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen?



Wir betreuen im Großraum Nürnberg, Fürth, Erlangen, Lauf und Neumarkt ca. 400.000 Kunden der Postbankgruppe und stehen auch Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite. Vertrauen Sie auf unsere über 20jährige Erfahrung im Immobilienmarkt.

Wir suchen für unsere Interessenten und Kunden der Postbank Gruppen: Mehrfamilienhäuser, Einfamilienhäuser, Doppelhaushälften, Reihenhäuser, Wohnungen und Grundstücke.

Unsere Kompetenz ist auf Ihrer Seite.

BHW Immobilien GmbH

Direktion Immobilienvermittlung
Carmen A. Berger
Haugmarkt 16, 90403 Nürnberg
Tel. 0911 2364151
Mobil 0172 9093113



Kunststoff-, Holz- und Holz-Aluminium-Fenster sowie Haustüren



für Neubau und Sanierung
gemäß der EnEV 2009

Besuchen Sie uns in unserer
Ausstellung und auf
www.optima-online.de

Optima
FENSTER TÜREN

Poppenreuther Straße 72
90765 Fürth
Tel. 0911/99987690
info@optima-online.de

**HIER KÖNNTE IHRE
WERBUNG
STEHEN**

Sprechen Sie uns an

1. Golf Club Fürth e.V.
Tel. 0911-75 75 22
info@golfclub-fuerth.de



Warm ums Herz!
Die besten Geschenk-Ideen
finden Sie bei uns.

Julius Staudt
Mit uns macht Schenken Freude

www.julius-staudt.de | Fürther Freiheit 4 | Tel. 0911 - 77 08 83



lesen, den Ball zu säubern und auszurichten und die Fahne bedienen zu lassen, ist wirklich fraglich. Auch Golfplatzbetreiber könnten ihren Teil zu schnellerem Spiel beitragen: Das Rough ist nicht dazu da, um Bälle zu verlieren, sondern um den nächsten Schlag zu erschweren. (Allerdings stehen manchmal Umweltauflagen dagegen.) Fahnenpositionen und Abschlagplatzierungen sollten an besonders vollen Tagen freundlich gestaltet werden. Erstaunlich viele Betreiber haben den Ehrgeiz, ihren Platz schwer zu gestalten. Ein ökonomischer Irrtum: Greenfee-Spieler kommen nicht wieder, weil sie so klasse viele Bälle verloren haben, sondern weil sie ein, zwei Birdies gespielt und sich sehr darüber gefreut haben. Ein kopschüttelnder Marschall: Es ist immer wieder verblüffend, welchen Ehrgeiz Menschen mit 150.000 Euro Jahresgehalt entwickeln, einen zerkratzten 1,80-Euro-Ball unbedingt noch aus dem Wasserhindernis zu fischen. Wir sollten, wie in Liebesbeziehungen, einfach mal loslassen können. Verlorene Bälle gehören gesucht, aber irgendwann ist es dann auch wirklich gut. Hierzu eine kleine Episode aus einem süddeutschen Club, die uns zugetragen wurde: Ein Spieler kommt aufgeregt auf den Marshall zu und reklamiert, er habe gerade sein Handy irgendwo auf dem Fairway verloren. Ob der Marshall ihm wohl helfen könne? Dieser wählt die entsprechende Nummer mit seinem eigenen Handy an, worauf es wenige Schritte weiter klingelt mitten in einem Biotop, dessen Betreten strengstens untersagt ist, wie auf einem Verbotsschild unübersehbar zu lesen ist... Bei langsamem Spiel sind also wir alle gefordert. Als allgemeine Regel sollten wir uns aber auch bei längsten Wartezeiten bewusst machen: lieber am Abschlag eines Golflochs stehen als in einer Schlange bei der KFZ-Zulassungsstelle.

Recht statt Rücksicht

Nicht selten eskalieren interne Streitigkeiten - und gehen sogar vor Gericht. Viele Clubs berichten von rechtlichen Auseinandersetzungen zwischen Club und Mitglied, da sich golfende Mitglieder gerne im Recht fühlen und dieses auch im Streitfall durchsetzen wollen - unter den Golfern sind schließlich reichlich Juristen vertreten. Zitat eines Clubmanagers: Die Leute akzeptieren keine Vorschriften oder Autoritäten und stellen alles in Frage. Das beginnt bei den Marshalls, die regelmäßig mit der Frage angegangen werden, ob sie überhaupt etwas zu sagen haben, und endet beim Clubvorstand. Nicht selten sind die Leute unbelehrbar. Ein Kollege bestätigt die Aussagen. Mehr als ein Drittel seiner Zeit widmet er dem Abarbeiten von Anliegen, Beschwerden und Problemen durch das Verhalten von Mitgliedern.

Vielleicht ist das Lamentieren eben doch eine für viele Deutsche typische Eigenschaft so zumindest die Meinung vieler Touristikexperten. Wir sind zwar überall gern gesehene Gäste (zahlungskräftig, treu), werden aber für unsere harschen Reklamationen gefürchtet.

Auf dem Golfplatz geht es zu wie im Straßenverkehr. Man nimmt sich sein Recht statt Rücksicht zu nehmen. Leider kein Einzelfall: Bei zu langem Warten wird »Fore!« gerufen und über die Köpfe des vorausspielenden Flights hinweg abgeschlagen. Ein erfahrener Clubmanager berichtet von einer Faustregel, die für jeden Club zu gelten scheint: Auf 50 Mitglieder kommt ein unbelehrbarer Stinkstiefel, der gern Terror macht. Juristische Streitigkeiten kommen in den besten Kreisen vor. Der GLC Berlin Wannsee ist eine der ältesten und nobelsten Adressen des Landes. Dennoch haben zwei verfeindete Parteien im letzten Jahr einander mit insgesamt fünf Klagen überzogen. Ein entlassener Geschäftsführer, ein alter und ein neuer Präsident, gekränkte Eitelkeiten, umstrittene Aufnahmeverweigerungen, dramatische Hauptversammlungen, Brandbriefe an die Mitglieder, und das alles auch noch vor dem Hintergrund eines umstrittenen Pachtvertrages und Druck von der Politik. »In Wannsee ist die Hölle los«, titelte die Berliner Zeitung daraufhin, und der



Warm ums Herz!

Die besten Geschenk-Ideen finden Sie bei uns.

Julius Staudt
Mit uns macht Schenken Freude

www.julius-staudt.de | Fürther Freiheit 4 | Tel. 0911 - 77 08 83

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen?

Wir betreuen im Großraum Nürnberg, Fürth, Erlangen, Lauf und Neumarkt ca. 400.000 Kunden der Postbankgruppe und stehen auch Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite. Vertrauen Sie auf unsere über 25jährige Erfahrung im Immobilienmarkt.

Wir suchen für unsere Interessenten und Kunden der Postbank Gruppe: Mehrfamilienhäuser, Einfamilienhäuser, Doppelhaushäuser, Reihenhäuser, Wohnungen und Grundstücke.

Unsere Kompetenz ist auf Ihrer Seite.

BHW Immobilien GmbH
Direktion Immobilienvermittlung
Carmen & Roger
Hauptmarkt 16, 90403 Nürnberg
Tel. 0911 2364151
Mobil 0172 9093113

Kunststoff-, Holz- und Holz-Aluminium-Fenster sowie Haustüren

für Neubau und Sanierung
gemäß der EnEV 2009

Besuchen Sie uns in unserer Ausstellung und auf www.optima-online.de

Optima
FENSTER TÜREN

Poppenreuther Straße 72
90765 Fürth
Tel. 0911/99987690
info@optima-online.de

HIER KÖNNTE IHRE WERBUNG STEHEN

Sprechen Sie uns an

1. Golf Club Fürth e.V.
Tel. 0911-75 75 22
info@golfclub-fuerth.de



Streit ist noch lange nicht ausgestanden. Es ist mir unbegreiflich, dass man sich bei einer so schönen und entspannten Beschäftigung wie dem Golfspielen so furchtbar bekriegen kann, kommentierte BZ-Autor Gunnar Schupelius. Auch im GC Heilbronn-Hohenlohe gab es Zoff. Der Anlass war ein Architektenwettbewerb für den Neubau des Clubhauses. Die sympathische Idee des Clubs: Nur Architekten, die Clubmitglieder waren, durften sich daran beteiligen. Der Kläger, dessen Entwurf gewonnen hatte, war zwar Geschäftsführer eines Immobilien- und Planungsbüros, aber eben kein Architekt; daraufhin zog der Club den Auftrag zurück. Nach langem Streit und ergebnislosen Güteterminen zahlt der Club nun 22.500 Euro Schadensersatz an den Kläger, der für seine Aufwendungen 87.710 Euro eingefordert hatte. Übrigens: Schon der Plan des Neubaus selbst hatte für Turbulenzen innerhalb des Clubs gesorgt. Anderswo haben Golfer nun sogar den Bundesgerichtshof angerufen: In einem komplizierten Fall streiten sich im GC Juliana bei Wuppertal Club und Verpächterfamilie. Es geht um Pachtverträge und Zwangsäumung und hat alle Zutaten eines Verfahrens, das auch nach dem höchstrichterlichen Spruch noch längst nicht ausgestanden sein dürfte.

Golf als Spiegelbild der Zeter-Gesellschaft

Die permanente Nörgelei ist natürlich nur ein Spiegelbild einer allgemeinen gesellschaftlichen Tendenz, die sich überall bemerkbar macht - eines oft bizarr überhöhten Anspruchsdenkens, das sich im gesamten Freizeitbereich niederschlägt. Internet-Sparfüchse buchen zwei Wochen Tunesien plus Flug für 299 Euro und wundern sich dann, dass das Hotel nicht ganz so perfekt ist. Wer sich auf einer Trekking-Tour im Himalaya verletzt, verlangt ganz selbstverständlich von seiner heimatischen Krankenkasse (und damit von uns allen) den kostenfrei en Rücktransport im Privat-Jet. Ein TUI-Sprecher berichtet von Reisenden, die schon die sogenannte Frankfurter Tabelle im Gepäck haben, eine Liste von möglichen Reisepreisminderungen, was noch vor Ort lautstark eingefordert wird. Vielleicht ist das Lamentieren eben doch eine für viele Deutsche typische Eigenschaft - so zumindest die Meinung vieler Touristikexperten. Wir sind zwar überall gern gesehene Gäste (zahlungskräftig, treu), werden aber für unsere harschen Reklamationen gefürchtet. Reisende anderer Nationen nehmen mit einem Lächeln den Hoteldirektor beiseite, wenn es ein Problem mit dem Zimmer gibt. Deutsche schlagen mit der Faust auf den Tisch der armen Rezeptionistin. Es ist vielleicht zu viel verlangt, von einem Golfclub oder von den Golfern selbst eine Vorbildfunktion einzufordern. Andererseits: Warum eigentlich nicht? Jeder sollte schließlich jeden Tag ein wenig an sich selbst arbeiten. Wer könnte das besser als wir Golfer, die wir ja schon dauernd an unserem Schwung rumfummeln - vielleicht sollten wir uns auch mal dazu zwingen, über einen Fehlschlag zu lächeln oder bei einer Wartezeit, statt zu stöhnen, mit unseren Flight-Partnern plaudern? Auch die Clubs selbst sollten in die Pflicht genommen werden, etwas für die Stimmung zu tun. In vielen angelsächsischen und südeuropäischen Ländern läuft das Clubleben intensiver ab. So gibt es zum Beispiel Räume mit Bezahlfernsehen und Räume fürs Kartenspielen, oft sogar Billardzimmer. Wäre das nicht eine Idee für ein Mehr an Miteinander? Deutsche Clubmanager winken ab. Das will doch kein Mensch, sagt einer. Aber können wir uns da so sicher sein? Manchmal weiß man es erst, wenn man es ausprobiert hat.

Dieser Artikel kann und will natürlich keine Lösung präsentieren. Er kann keine goldenen Regeln aufstellen, damit wir uns morgen alle lieb haben. Und egal wie sehr wir uns auch bemühen, an jedem Ort der Welt gibt es unangenehme Menschen; da ist ein Golfclub keine Ausnahme. Aber wie wäre es mit folgender Erinnerung, die wir uns täglich bewusst machen sollten:

Wir sind Golfer. Wir haben einen Sport entdeckt, der uns selbst in schlechten Zeiten so viele fantastische Momente offeriert, dass wir eigentlich permanent vor Glückseligkeit kichern müssten.

**HIER KÖNNTE IHRE
WERBUNG
STEHEN**

Sprechen Sie uns an

1. Golf Club Fürth e.V.
Tel. 0911-75 75 22
info@golfclub-fuerth.de



Warm ums Herz!
Die besten Geschenk-Ideen
finden Sie bei uns.

Julius Staudt
Mit uns macht Schenken Freude

www.julius-staudt.de | Fürther Freiheit 4 | Tel. 0911 - 77 08 83

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen?



Wir betreuen im Großraum Nürnberg, Fürth, Erlangen, Lauf und Neuenmarkt ca. 400.000 Kunden der Postbankgruppe und stehen auch Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite. Vertrauen Sie auf unsere über 25jährige Erfahrung im Immobilienmarkt.

Unsere Kompetenz ist auf ihrer Seite.

BHW Immobilien GmbH
Direktorin Immobilienvermittlung
Carmen A. Bieger
Hauptmarkt 16, 90403 Nürnberg
Tel. 0911 2364151
Mobil 0172 9093113



Kunststoff-, Holz- und Holz-Aluminium-Fenster sowie Haustüren

für Neubau und Sanierung
gemäß der EnEV 2009

Besuchen Sie uns in unserer Ausstellung und auf www.optima-online.de

Optima
FENSTER TÜREN

Poppenreuther Straße 72
90765 Fürth
Tel. 0911/99987690
info@optima-online.de



6. Freie Werbeflächen - Werden Sie Partner des 1. Golf Club Fürth e.V.

Geschäftsleute aufgepasst!

Der 1. GCF bietet Geschäftsleuten die Möglichkeit sich mit Ihrem Logo, Ihren Kontaktdaten oder mit aktuellen Angeboten in unseren monatlichen Newslettern und in Kombination auf unserer Website www.golfclub-fuerth.de zu präsentieren. Wir registrieren täglich neue Abonnenten des Newsletters sowie monatlich über 40000 Besucher auf unserer Website und bieten Ihnen somit zwei hochinteressante Werbeplattformen.

**HIER KÖNNTE IHRE
WERBUNG
STEHEN**

Sprechen Sie uns an

1. Golf Club Fürth e.V.
Tel. 0911-75 75 22
info@golfclub-fuerth.de

Ihre Vorteile auf einen Blick:

1. Premium-Zielgruppe
2. Hohe Kaufkraft, hohes Haushaltsnettoeinkommen
3. Hohe Konsumfreudigkeit
4. Hoher Bildungsgrad
5. Affinität der Zielgruppe zu:
 - Luxusgütern
 - Automobilen
 - Reisen
 - Vermögensverwaltung, Versicherungen
 - Gesundheit, Wellness
 - Dienstleistungen

Informationen über unsere attraktiven Konditionen für das Kombi-Angebot (Newsletter & Website) erhalten Sie bei uns im Club-Büro unter Tel. 0911 / 75 75 22 oder richten Sie Ihre Anfrage per E-Mail an: info@golfclub-fuerth.de.

Weiterhin können auch Werbeflächen / Werbetafeln direkt auf unserer Golfanlage angemietet werden, so z.B. im Parkplatz-/Eingangsbereich, an den Abschlagstafeln der Spielbahnen oder auch auf unserem Übungsgelände. Mit jährlich rund 30000 Golfkunden auf unserem 18 Loch Meisterschaftsplatz und etwa 5000 Besuchern auf unserem öffentlichen Kurzplatz bietet unsere Golfanlage Geschäftsleuten ein breites Spektrum an potentiellen Kunden. Sprechen Sie uns an und werden Sie Partner des 1. Golf Club Fürth e.V. – Tel. 0911 – 75 75 22

Aktuelle Informationen finden Sie wie immer auf unserer Website unter www.golfclub-fuerth.de sowie an unseren Aushängen im Clubhaus.

Der nächste Newsletter erscheint Anfang Januar 2012.

Bis dahin alles Gute, ein frohes Weihnachtsfest und einen guten Rutsch.
Auf ein baldiges Wiedersehen ...

Ihre Vorstandschaft und Ihr Team vom 1. Golf Club Fürth e.V.

Öffnungszeiten im Dezember 2012

Sekretariat:	Mo-Fr	10.00 – 17.00 Uhr (Tel. 0911 – 75 75 22)
Proshop:	Di-So	10.00 – 17.00 Uhr (wetterabhängig, Tel. 0911 – 750 89 89)
Gastronomie:	Di-So	ab 10.00 Uhr Betriebsurlaub vom 09. Jan – 13. Feb 2012

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen?



Wir betreuen im Großraum Nürnberg, Fürth, Erlangen, Lauf und Neumarkt ca. 400.000 Kunden der Postbankgruppe und stellen auch Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite. Vertrauen Sie auf unsere über 30jährige Erfahrung im Immobilienmarkt.

Wir suchen für unsere Interessenten und Kunden der Postbank Gruppe: Mehrfamilienhäuser, Einfamilienhäuser, Doppelhaushälften, Reihenhäuser, Wohnungen und Grundstücke.

Unsere Kompetenz ist auf Ihrer Seite.

BHW Immobilien GmbH

Direktion Immobilienvermittlung
Carmen A. Beyer
Hauptmarkt 16, 90403 Nürnberg
Tel. 0911 2264311
Mobil 0172 9099113



Kunststoff-, Holz- und Holz-Aluminium-Fenster sowie Haustüren



für Neubau und Sanierung

gemäß der EnEV 2009

Besuchen Sie uns in unserer Ausstellung und auf www.optima-online.de

Optima
FENSTER TÜREN

Poppenreuther Straße 72
90765 Fürth
Tel. 0911/99987690
info@optima-online.de

**HIER KÖNNTE IHRE
WERBUNG
STEHEN**

Sprechen Sie uns an

1. Golf Club Fürth e.V.
Tel. 0911-75 75 22
info@golfclub-fuerth.de

Warm ums Herz!
Die besten Geschenk-Ideen finden Sie bei uns.

Julius Staudt
Mit uns macht Schenken Freude

www.julius-staudt.de | Fürther Freiheit 4 | Tel. 0911 - 77 08 83