



Baden-Württembergischer Golfverband e.V.

1. Regionalmeeting 2017

Herzlich willkommen im GC Heidelberg-Lobenfeld

Tagesordnung



TOP 1 Begrüßung

**TOP 2 Informationen "Datenschutz bei Golfclubs und Golfanlagen"
(Karl Würz, Geschäftsführer der CompCor Compliance Solutions GmbH)**

TOP 3 Bericht über den Verlauf der „Aktion Gemeinsam Golfen“ (Tobias Kaiser)

Kaffeepause

**TOP 4 Angebot des Jahr Top Special Verlages zur Unterstützung der Öffentlichkeitsarbeit in den
BWGV-Mitgliederclubs (Rainer Gehring / Denis Beck)**

TOP 5 Diskussion der Teilnehmer (Moderation Matthias Heitz)

Themen

- a.) Wie beurteilen sie die wirtschaftliche Lage ihrer Golfanlage jetzt und in fünf Jahren?**
- b.) Mitgliedergewinnung eine „mittlerweile“ schwere Aufgabe, was tun sie hierfür?**
- c.) Marketing im Golf – Was kann mit Hilfe der sozialen Medien (Facebook und Co.) getan werden?**

Gemeinsamer Imbiss , anschließend Heimreise

TOP 1 Begrüßung



**BWGV-Präsident
Otto Leibfritz**



**BWGV-Vizepräsident
Matthias Heitz**



Tagesordnung TOP 2

Informationen "Datenschutz bei Golfclubs und Golfanlagen"

Datenschutz für Golfclubs und Betreibergesellschaften



**K. Würz, CompCor Compliance Solutions
Oktober 2017**

Wer sind wir?

Schwerpunkte:

- Einführung eines CMS
- Einführung Datenschutz-Management-System
- Ext. Compliance-Beauftragter, ext. Datenschutz-Beauftragter
- Compliance-Beratung, Trainings
- Vorbereitung auf Zertifizierung (ISO 19600)
- Compliance Brettspiel „Integrity Now!“
- Hinweisgeber-System mit/ohne Ombudsmann
- Partner der Haufe Gruppe in Compliance Fragen
- Compliance IT-Tools (e-Training, Haufe Compliance Manager)

DAS TEAM

8 interne Consultants, 15 externe Consultants



DR. REINHARD PREUSCHE

Geschäftsführer CompCor
ehem. Leiter Group Compliance der Allianz SE
Vorstandsmitglied Netzwerks Compliance e.V.



KARL WÜRZ

Geschäftsführer CompCor
ehem. Polizeidirektor im Innenministerium BW
Geschäftsführer Netzwerk Compliance e.V.



PROF. DR. JOSEF SCHERER

Senior Compliance Consultant
Ehemaliger Richter und Staatsanwalt,
Leiter Masterstudiengang „Risk- und
Compliance-Management“, Deggendorf



JOERN MAHNKE

Senior Consultant Datenschutz, langjährige
Erfahrung mit IT-Lösungen und Datenschutz;
staatlich geprüfter IT-Projektleiter, Lead Auditor
ISO 27001, Datenschutzauditor TÜV Süd,
zertifizierter Datenschutzbeauftragter, IQ Zert,
ISO 17024.

Ausgangslage

Verarbeitung von personenbezogenen Daten:

Am **25. Mai 2018** tritt die EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU DS-GVO) in Kraft.

DS-GVO ⇒ unmittelbar geltendes Recht in allen EU-Staaten.

Die DS-GVO erlaubt an einigen (wenigen) Stellen, dass der nationale Gesetzgeber ergänzende Regelungen treffen kann.

Deutschland: BDSG-NEU ab 25. Mai 2018.

Für Online-Marketingmaßnahmen:

Neue „E-Privacy-Verordnung“ der EU, die ebenfalls als unmittelbar geltendes Recht im Mai 2018 in Kraft treten wird.

Zur Rechtslage: LG München I, 12/2013 (Neubürger)

- Ein Vorstandsmitglied muss dafür Sorge tragen, dass das Unternehmen so organisiert und beaufsichtigt wird, dass keine Gesetzesverletzungen stattfinden.
- Einer derartigen Organisationspflicht genügt der Vorstand bei entsprechender Gefährdungslage nur dann, wenn er eine auf Schadensprävention und Risikokontrolle angelegte Compliance-Organisation einrichtet.
- Vorgänge im eigenen Geschäfts- oder Verantwortungsbereich eines Vorstandes kann dieser im Prozess nicht mit Nichtwissen bestreiten, sonst gilt der entsprechende Vortrag der Gegenseite als zugestanden.
- **Die Einrichtung eines mangelhaften Compliance-Systems und auch deren unzureichende Überwachung bedeutet eine Pflichtverletzung des Vorstandes.**
- Die Verpflichtung zur Schaffung eines funktionierenden Compliance-Systems wie auch zur Überwachung von dessen Effizienz trifft den Gesamtvorstand.

EU-Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO)

Allgemein gültiges
Recht innerhalb der
gesamten EU

Ergänzt durch neues
BDSG (2018)

Bisherige Prinzipien
des Datenschutzes
bleiben erhalten

Bestellung eines
Datenschutz-
beauftragten

Verstärkung der
Rechte des
Betroffenen

Datenschutz durch
Technik und
Voreinstellungen

Rechenschaftspflicht
der Verantwortlichen
Art 5(2) und 24 (2)

Meldepflicht von
„Daten-Pannen“

Erhebliche Erhöhung
der Bußgelder und
Strafen

Was bleibt?

Die bisherigen Grundprinzipien bleiben erhalten:

- Allgemeiner Grundsatz für die Verarbeitung personenbezogener Daten:
Verbot mit Erlaubnisvorbehalt
- Zweckbindung der Datenerhebung und -verarbeitung
- Zentrale Prinzipien des Datenschutzes:
Datensparsamkeit und Datensicherheit

Deshalb:

Die Zulässigkeit der Erhebung und Verarbeitung personenbezogener Daten hat sich grundsätzlich nicht verändert.

Der Teufel steckt im Detail und in neuen formalen Regelungen.

Rechte des Betroffenen

- ✓ Proaktive Benachrichtigungen
- ✓ Auskunftsrecht
- ✓ Berichtigung unzutreffender personenbezogener Daten
- ✓ Löschung von Daten (Recht auf Vergessenwerden)
- ✓ Recht auf Datenübertragbarkeit
- ✓ Widerspruchsrecht

- ✓ Besonderheit:
Einwilligungen bei Kindern nur durch den Erziehungsberechtigten möglich!

Datenschutz durch Technik und Voreinstellungen

- ✓ Privacy by Design:
Datenschutz durch Technik
- ✓ Privacy by Default:
Datenschutz durch datenfreundliche Voreinstellungen
- ✓ (Art. 25 DSGVO) stellt ausdrücklich Anforderungen an die
Produktentwicklung und Produktverwendung.
- ✓ Was bedeutet dies?
 - Wer hat Zugriff auf die verschiedenen Funktionen?
(Zugriffsberechtigungen, Auswertungen)
 - Technische und organisatorische Maßnahmen zur Sicherung der Daten.
 - Anforderungen an die Software-Dienstleister.

Bestellung eines Datenschutzbeauftragten

DS-GVO:

Soweit eine „Kerntätigkeit“ gegeben ist, die

- umfangreiche und systematische Überwachung von Personen umfasst oder
- in umfangreicher Verarbeitung besonderer Daten besteht

§ 38 BDSG (2018):

- mindestens 10 Angestellte beschäftigen sich ständig mit der automatisierten Verarbeitung personenbezogener Daten oder
- Vornahme von Datenverarbeitungen, die einer Datenschutz-Folgenabschätzung (Art. 35 DSGVO) unterliegen (Verarbeitung sensibler Daten).

Rechenschaftspflicht - Art. 5(2) und Art. 24 DS-GVO

Der Verantwortliche des Golfclubs ist für die Einhaltung der Regelungen der DS-GVO verantwortlich und muss dessen Einhaltung nachweisen können („Rechenschaftspflicht“).

Dies umfasst auch die „geeigneten technischen und organisatorischen Maßnahmen“.

Haftungsrechtliche Konsequenz:

Bislang musste ein Betroffener vor Gericht selbst den Nachweis dafür erbringen, dass ein Unternehmen oder Verein als verantwortliche Stelle für eine fehlerhafte Verarbeitung von Daten haftbar ist. Diese Pflicht obliegt nun dem Verantwortlichen für die Datenverarbeitung.

Und diese Pflicht muss durch Dokumente belegt werden können.

→ Datenschutz-Management-System

Hier kommt es also de facto zu einer Beweislastumkehr.

NEU: Meldepflicht von „Daten-Pannen“

Meldepflicht an Aufsichtsbehörde: unverzüglich, spätestens innerhalb 72 Stunden!

Was ist eine Datenpanne:

Vorfälle, bei denen personenbezogene Daten Unberechtigten vermutlich oder erwiesenermaßen bekannt werden, unabhängig davon, ob dies bewusst oder unbewusst erfolgte.

- Angriff von außen durch Schadsoftware wie Virus oder Trojaner,
- Verlust von Laptops oder USB-Sticks,
- Diebstahl eines Smartphones mit Zugangsdaten,
- unbefugtes Weitergeben von Daten durch Mitarbeiter, unzulässige Nutzung personenbezogener Daten.

Deutliche Verschärfung der Bußgelder und Strafen

- Verstoß gegen organisatorische Regelungen
 - bis zu EUR 10 Mio. bzw. 2 % des Jahresumsatzes
- Verstoß gegen Regelungen zur Rechtmäßigkeit der DV, Rechte der Betroffenen, Missachtung der Anweisung einer Aufsichtsbehörde
 - bis zu EUR 20 Mio. bzw. 4 % des Jahresumsatzes
- Haftung auf Schadensersatz (auch der Auftragsdatenverarbeiter)
- Verbandsklage

Erforderliches Datenschutz-Management-System

- ✓ Dokumentation des „Datenschutz-Management Systems“ zur Erfüllung der Rechenschaftspflicht nach Art. 5 und 24 EU-DS-GVO
- ✓ Bestellung eines fachlich geeigneten Datenschutzbeauftragten bei Bedarf
- ✓ Erstellung der Verfahrensverzeichnisse
- ✓ Datenschutzerklärungen für Ihre Webseiten
- ✓ Verpflichtung der Mitarbeiter auf das Datengeheimnis, regelmäßige Schulung und Beratung der Mitarbeiter
- ✓ Erstellung einer kundenspezifischen „Datenschutz-Richtlinie“
- ✓ Abschluss bzw. Anpassung der Verträge zur Auftragsdatenverarbeitung
- ✓ Prozessregeln zur Auskunft an Betroffene
- ✓ Prozessregeln zur Durchführung der Meldung eines Datenschutz-Verstoßes
- ✓ Jährliche Überprüfung des DMS mit Dokumentation

Datenschutzrechtliche Anforderungen in Golfanlagen

Stichworte – ToDo-Liste

- ✓ Rechtsgrundlage in der Regel: Vertrag, Satzung und/oder Einwilligung.
Sind die bisherigen Regelungen bzw. die vorliegenden Einwilligungen ausreichend oder gibt es Änderungsbedarf? Besondere Einwilligungen im Einzelfall (Gäste, Kinder, Bildveröffentlichungen).
- ✓ Wer verantwortet dies im Vorstand/in der Geschäftsleitung? Soll/muss ein DSB bestellt werden?
- ✓ Wer kann auf welche personbezogenen Daten zugreifen? Wer hat welche Auswertungsbefugnisse?
Wie wird dies kontrolliert?
- ✓ Zugriff und Auswertung auf einzelne Daten (Mitgliedsbeiträge, Bankdaten, Mahnverfahren, Auswertungen einzelner Daten wie z.B. Zutrittsdaten, Veröffentlichungen im Internet oder Club-Magazin, Datenübermittlungen)
- ✓ Sind die vorhandenen techn. und organisatorischen Sicherungsmaßnahmen ausreichend?
- ✓ Nutzung von Daten zu Marketing-Maßnahmen, Newsletter, social media.
- ✓ Speicherdauer der Daten, Anonymisierung, Datensicherungen, Löschung.
- ✓ Welche Auftragsdatenverarbeitungs-Verhältnisse liegen vor (Club-Software, Internet-Provider, Personaldaten, Steuerberater)? Sind die Verträge aktuell?

Vorgehensweise

- ✓ Auswahl und Bestellung eines Datenschutzbeauftragten bzw. eines fachlich geeigneten Consultants
- ✓ Ist-Analyse, Feststellung des Handlungsbedarfs
- ✓ Abwägung – Handlungsbedarfe zur Risikominimierung
- ✓ Projektplanung – Ressourcen / Personal / Budget
- ✓ Implementierung – Infrastruktur und Datenmanagement(system)
- ✓ Controlling – Training und Monitoring

Ihr Ansprechpartner

Jana Vogel

CompCor Compliance Solutions GmbH & Co KG

Customer Service +49 (800) 313 400 900

E-Mail: j.vogel@compcor.de

**Berliner Straße 44
D-60311 Frankfurt am Main
Fon + 49 (69) 35 10 34 31**

**Königsbacher Str. 51
D-75196 Remchingen
Fon + 49 (7232) 809 14- 0**



Tagesordnung TOP 3

Bericht über den Verlauf der „Aktion Gemeinsam Golfen“



EIN ERSTES FAZIT SAMT AUSBLICK AUF 2018

REGIONALMEETINGS DES BWGV 2017

Gliederung



1. Zahlen und Fakten 2017
2. Learnings und Ausblick auf 2018
3. Ihre Erfahrungen zu Gemeinsam golfen 2017

1. Zahlen und Fakten 2017



- Bundesweit 419 teilnehmende Clubs
- Blitzumfrage zum 01.08.2017

1. Zahlen und Fakten 2017



Auswertung der Kurzbefragung der teilnehmenden Clubs/Anlagen an der Aktion „Gemeinsam golfen 2017“

Befragungszeitraum: 01.08.2017 – 08.08.2017

Anzahl Teilnehmer: 244 von 419 teilnehmenden
Clubs/Anlagen (= 58,2 %)

Methode: Online-Befragung (137 Antworten)
telefonische Befragung (107 Antworten)

Frage 1

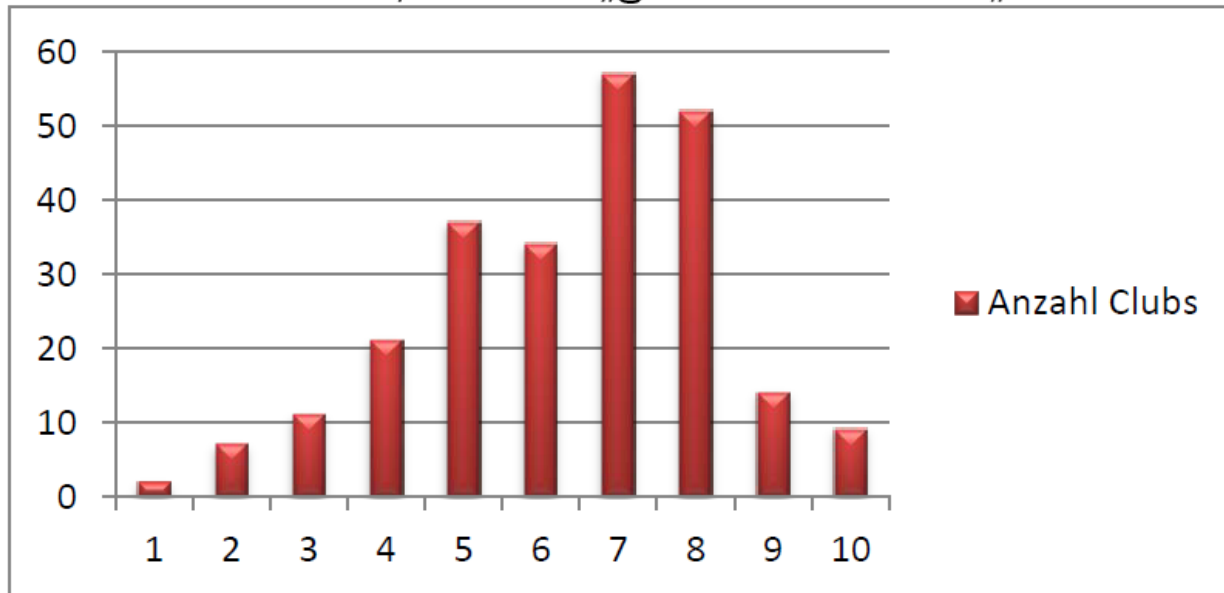
Wie viele Interessenten sind bisher im Rahmen der Aktion „Gemeinsam golfen 2017“ auf Ihren Platz gekommen?

Durchschnittswert: 19,2

Minimalwert: 0 (9 von 244 Antworten). Maximalwert: 100 (2 von 244 Antworten)

Frage 2

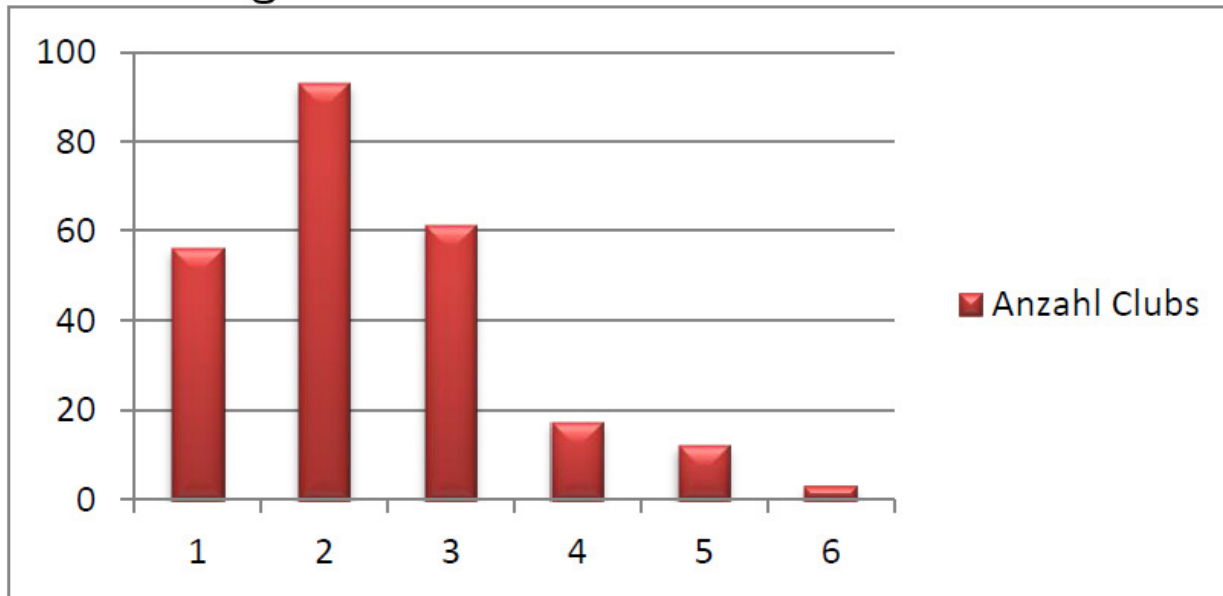
Wie intensiv haben Sie die Aktion in Ihrem Club beworben? Bitte bewerten Sie auf einer Skala von 1 bis 10, wobei 1 „gar nicht“ und 10 „sehr intensiv“ entspricht.



Durchschnittswert: 6,3

Frage 3

Wie kommt die Aktion bei Ihren Mitgliedern und den mitgebrachten Interessenten Ihrer Einschätzung nach an? Bitte bewerten Sie nach dem Schulnotenprinzip von 1 bis 6.



Durchschnittswert: 2,3

Frage 4

Sollte die Aktion aus Ihrer Sicht unter Einbeziehung der gemachten Erfahrungen 2017 im nächsten Jahr fortgesetzt werden? Bitte antworten Sie mit „Ja“ oder „Nein“.

JA: 78,1 % / NEIN: 21,9 %

1. Zahlen und Fakten 2017



- Bundesweit 419 teilnehmende Clubs
- Blitzumfrage zum 01.08.2017
- Bis zum Ende der Saison 2017 ca. 16.000 mitgebrachte Freunde → Ø ca. 40 Interessenten/teilnehmender Anlage
- Top Performer:

GC Rheine Mesum	138 Interessenten
Domäne Niederreutin	118 Interessenten
Sinsheim Buchenauerhof	108

Interessenten

Und wie viele sind davon jetzt Mitglieder

1. Zahlen und Fakten 2017



„Wir sind mit dem Verlauf ...bisher sehr zufrieden. ...Wir bewerben die Aktion aber auch kontinuierlich in E-Mails, bei Turnieren und sonstigen Veranstaltungen. Zu Saisonbeginn informierten wir alle Mitglieder mit einem persönlichen Brief und machten auf die Aktion Gemeinsam Golfen aufmerksam.

*Die Teilnehmer die zum ersten Mal auf einem Golfplatz spielen durften waren begeistert. **40! von 46** Interessenten haben danach einen **Schnuppergolfkurs** besucht und derzeit befinden sich **20 Teilnehmer in Kursen zur Platzerlaubnis.**“*

Gerd Rothfuchs, Geschäftsführer Rheine Golf, Stand 31.05.2017

2. Learnings und Ausblick auf 2018



[Video GC Main Taunus](#)

2. Learnings und Ausblick auf 2018



- Empfehlung von zusätzlich drei Events im Laufe der Saison
- Je intensiver die Aktion beworben wird, desto mehr Teilnehmer auf der Anlage
- Top Ten Clubs berichten
- Monatlicher Newsletter an Clubs mit Tipps und Ideen
- Noch größerer Fokus auf Social Media Kanäle und Blogger

→ **Club bleibt der wichtigste Kommunikator**

3. Ihre Erfahrungen



1. Ablauf im Sekretariat/auf dem Platz
2. Willkommenskultur schaffen
3. Bewerbung der Aktion an die eigenen Mitglieder
4. Umsetzung vor Ort
5. Rund um den Interessenten

Kontakt



Initiative „Gemeinsam Golfen 2017“
Kreuzberger Ring 64
65205 Wiesbaden

Marco Paeke – Sprecher
0611 – 341 04 11
mp@vcg.de

Tobias Kaiser - Projektleiter
0611 – 341 04 40
t.kaiser@gemeinsam-golfen.de

Einfach mal
PAUSE
machen!





Tagesordnung TOP 4

Angebot des Jahr Top Special Verlages zur Unterstützung der Öffentlichkeitsarbeit
in den BWGV-Mitgliederclubs

A photograph of a golf course at sunset. In the foreground, a golf club lies on the grass. The background shows a green fairway leading to a hole with a yellow flag, surrounded by a dense line of trees under a warm, orange sky.

GOLF CLUB-

MAGAZIN

8 MAL IM JAHR – 20.000 ABONNENTEN!

- Erscheinungsweise 8x jährlich
- 3 Regionalausgaben
- Kooperation mit über 100 Golfclubs in Deutschland
- Plattform für redaktionelle Inhalte der Golfclubs im Magazin
- Clubs garantieren bestimmte Abnahme von Heften für ihre Mitglieder

DIE DREI REGIONALAUSGABEN



Regionalausgabe Nord

Schleswig-Holstein mit Hamburg



Regionalausgabe Nord-West

Niedersachsen und Bremen



Regionalausgabe Süd + West

Baden-Württemberg, Bayern, NRW, Rheinland-Pfalz/Saarland sowie Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen & Thüringen

VORTEILE FÜR IHREN CLUB

- hochwertige eigene Berichterstattung im GOLF CLUB-MAGAZIN
- Vorteilspreis von nur 20,00 Euro pro Abonnement – Ersparnis von rund 65,00* Euro
- Mindestabnahme von nur 50 Abonnements (entspricht 1000 €) bringt 16 Seiten Berichterstattung in 8 Ausgaben

*Preise verstehen sich als Bruttobeträge

VORTEILE FÜR IHRE MITGLIEDER

- erhalten 8x pro Jahr im Paket das GOLF CLUB-MAGAZIN und GOLF MAGAZIN

- bekommen interessante Informationen



GOLF CLUB-MAGAZIN - REFINANZIERUNG

- Einnahmequelle über Anzeigenverkauf an regionale Gewerbe
- 50% Verkaufsprovision
- 2 Anzeigen (1/2-Seite) sind ausreichend für die Refinanzierung Ihres Investments

Größe	Formate (BxH) + 5mm Beschnitt	Preis in Euro
2/1	430 x 280 mm	4731,-
1/1	215 x 280 mm	2301,-
1/2 hoch	107 x 280 mm	1150,-
1/2 quer	215 x 142 mm	1150,-



- Werbeplatz für Ihre Partner
- Ihre Anzeigekunden werben regional fokussiert ohne Streuverluste

SO EINFACH GEHT'S

- Schritt 1:** Sie teilen dem Abo-Service telefonisch, per Fax oder E-Mail die gewünschte Anzahl der Abonnements für Ihre Mitglieder mit.
- Schritt 2:** Der Kooperationsvertrag wird vom Verlag ausgestellt und an Sie verschickt.
- Schritt 3:** Sie teilen dem Abo-Service die Lieferadressen Ihrer Mitglieder mit.
- Schritt 4:** Sie berufen einen Clubkorrespondenten, der Texte und Fotos an die GOLF CLUB-MAGAZIN-Redaktion schickt.
- Schritt 5:** Die Grafiker der Redaktion stellen die Texte und Fotos optimal zusammen.
- Schritt 6:** Schon ab der nächsten Ausgabe freuen sich Ihre Mitglieder über die Präsenz Ihres Heimatclubs im GOLF CLUB-MAGAZIN und über die Lieferung der Magazine in ihren Briefkästen.

TERMINE 2018

Ausgabe	Erscheinungstermin	Anzeigenschluss	Druckunterlagenschluss
01 - Mai	27.04.18	28.03.18	03.04.18
02 - Juni	25.05.18	24.04.18	26.04.18
03 - Juli	29.06.18	04.06.18	06.06.18
04 - August	27.07.18	29.06.18	03.07.18
05 - September	27.08.18	30.07.18	01.08.18
06 - Oktober	28.09.18	31.08.18	04.09.18
07 - November	26.10.18	28.09.18	02.10.18
08 - Dezember	23.11.18	26.10.18	30.10.18

KONTAKT



Detlef Hennies

Chefredakteur GOLF MAGAZIN

Tel.: 040 - 389 06 - 233

E-Mail: detlef.hennies@golfmagazin.de

Abo-Service

Tel.: 040 - 389 06 - 880

Fax: 040 - 389 06 - 885

E-Mail: clubabos-jtsv@dpv.de

VERLAG

JAHR TOP SPECIAL VERLAG

Tropowitzstraße 5

22529 Hamburg

www.jahr-tsv.de

KONTAKT

Telefon (Zentrale): +49 (0)40 389 06-0

E-Mail (Zentrale): empfang@jahr-tsv.de

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Alexandra Jahr, Lars-Henning Patzke

HANDELSREGISTER HAMBURG HRA 95256

Ust-IdNr. DE 213591734





Tagesordnung TOP 5

Diskussion der Teilnehmer

- a.) Wie beurteilen sie die wirtschaftliche Lage ihrer Golfanlage jetzt und in fünf Jahren?
- b.) Mitgliedergewinnung eine „mittlerweile“ schwere Aufgabe, was tun sie hierfür?
- c.) Marketing im Golf – was kann mit Hilfe der sozialen Medien (Facebook&Co.) getan werden?

TOP 5 Diskussion der Teilnehmer



Wie beurteilen sie die wirtschaftliche Lage ihrer Golfanlage
jetzt und in fünf Jahren?

TOP 5 Diskussion der Teilnehmer



Mitgliedergewinnung eine „mittlerweile“ schwere Aufgabe,
was tun sie hierfür?

TOP 3 Verlauf der Aktion „Gemeinsam Golfen“



Die Mitgliederentwicklung im BWGV zum 30.09.2017



?



74.020
+ 382
+ 0,52%

TOP 3 Verlauf der Aktion „Gemeinsam Golfen“



Die Mitgliederentwicklung* in den Baden-Württembergischen Golfclubs

Jahr	2014	2015	2016	2017 **
Golfspieler insgesamt	74.483	73.641	73.638	74.020
Wachstum absolut	+ 172	- 842	- 3	+ 382
Wachstum in %	+ 0,2	- 1,1	- 0,0041	+ 0,52
Davon Jugendliche bis 20	8.014	7.789	7.601	7.304
Anteil Jugendlicher	10,7%	10,6%	10,3%	9,9%

* Stichtag jeweils 30.09. des betreffenden Jahres

** basiert auf den Angaben der Rückmeldungen von 90 Clubs. Bei den restlichen Clubs wurden die Angaben von 2016 übernommen.

TOP 5 Diskussion der Teilnehmer



Marketing im Golf – was kann mit Hilfe der sozialen Medien (Facebook & Co.) getan werden?



Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!

Wir laden Sie nun zum gemeinsamen Abschlussimbiss ein
und wünschen Ihnen anschließend eine gute Heimreise

Verabschiedung



Guten Appetit!