



BWGV-Regionalmeeting, 11. Oktober 2019, GC Bad Saulgau

---

## Outsourcing der Platzpflege



Outsourcing der Platzpflege

---

## Definition Outsourcing

## Definition Outsourcing

Outsourcing bezeichnet in der Betriebswirtschaft die **Auslagerung** von **betrieblichen Aufgaben, Prozessen** und **Strukturen** an externe Dienstleister in Form einer Teil- oder Komplettvergabe.



Outsourcing der Platzpflege

---

## Definition Outsourcing

## Beispiele aus dem Golfmarkt

- Finanz-/ Personalbuchhaltung
- Reinigungsdienste
- Golfschule
- Gastronomie
- Catering bei Großveranstaltungen
- einzelne spezielle Platzpflegemaßnahmen
- Greenkeeping



Outsourcing der Platzpflege

---

## Zahlen, Daten und Fakten aus dem Golfmarkt

## Zahlen, Daten und Fakten aus dem Golfmarkt

- Die durchschnittlichen Platzpflegekosten für **18** Loch Golfanlagen liegen laut DGV **2017** bei **395.147€** und machen somit **43,8%** der Gesamtausgaben einer Golfanlage aus.
- In 2018 waren es **414.822€**.
- Im Durchschnitt werden auf deutschen 18 Loch Golfanlagen **6,6 Mitarbeiter** eingesetzt, wobei hiervon **5,8 Vollzeit** angestellt sind.
- **11.037 Std.** werden im Jahr an Arbeit im Greenkeeping erbracht.
- **241.796€** fallen an Personalkosten im Greenkeeping an, was **58%** der Gesamtkosten ausmacht.



Outsourcing der Platzpflege

---

Umfrage des DGV/GVD zum Thema  
„Outsourcing der Golfplatzpflege“ 2016



## Umfrage des DGV/GVD zum Thema „Outsourcing der Platzpflege“

- Der Greenkeeper Verband Deutschland (GVD) und der Deutsche Golf Verband (DGV) führten 2016 eine Umfrage zum Thema „Outsourcing der Golfplatzpflege“ durch.
- Der **GVD** hatte die Umfrage, an der **98 Greenkeeper** teilnahmen, im August 2016 auf seiner Homepage geschaltet.
- Der **DGV**, der seinen Fragebogen seinen Mitgliedern online im Zeitraum vom 08.11. bis 20.11.2016 zur Verfügung stellte, hatte eine Rücklaufquote von 31,5%
- (= **258** beantwortete Fragebögen).
- Die Umfrage zielte **ausschließlich** auf Golfanlagen ab, die ihre komplette Platzpflege an einen **externen Dienstleister** vergeben haben.

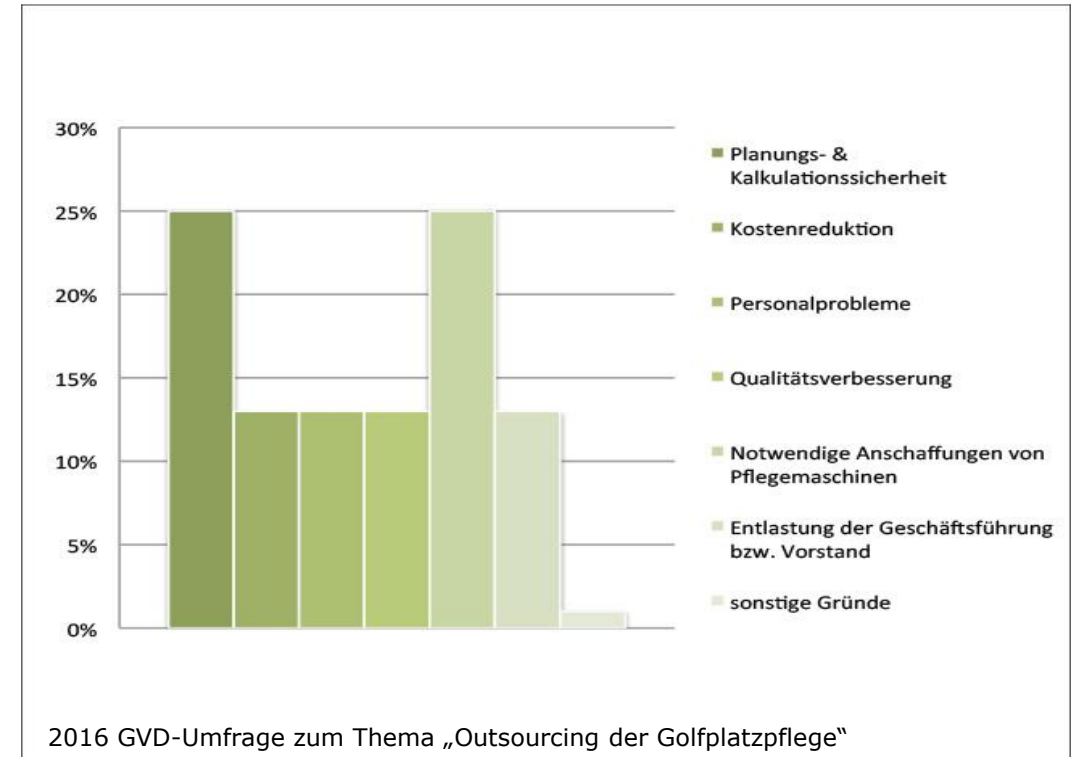
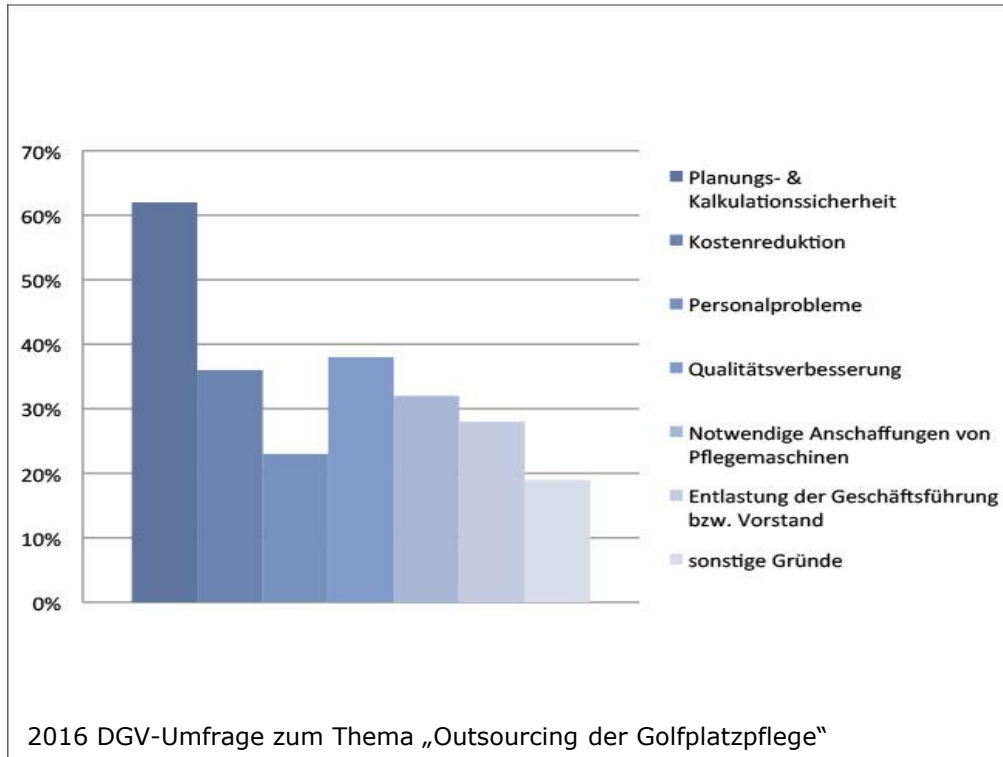


Outsourcing der Platzpflege

---

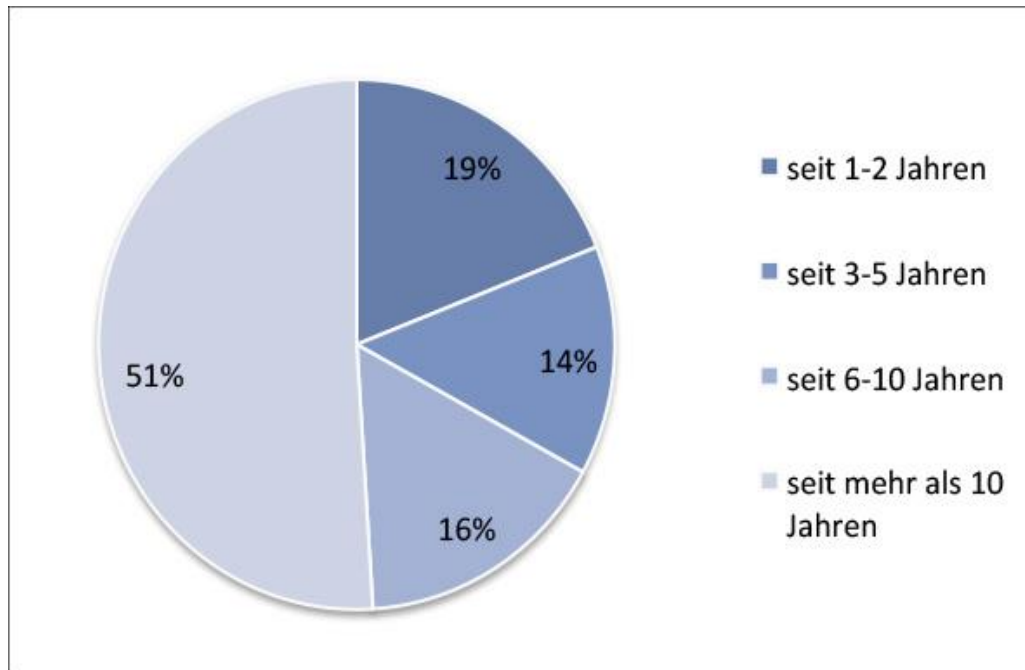
Entscheidungsgründe für das Outsourcing

# Was waren die Gründe für das Outsourcing der Golfplatzpflege? (Mehrfachnennung möglich)

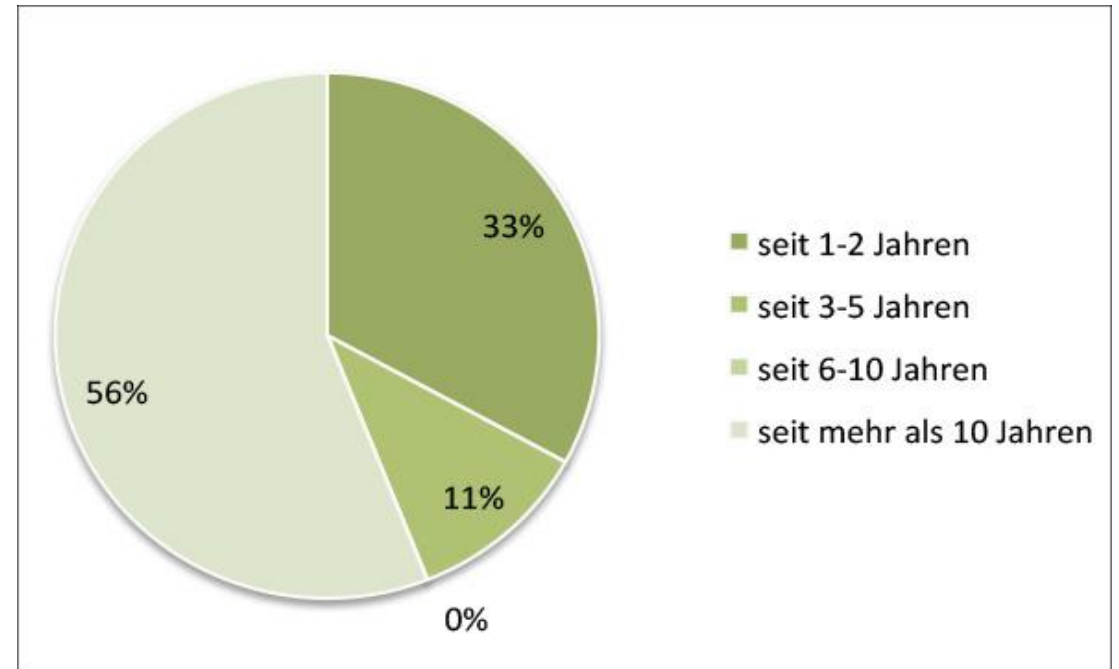


Christina Seufert | *golfmanager* 03/2017

## Seit wann wird dieser Golfplatz von einem externen Unternehmen gepflegt?



Ergebnis der DGV-Umfrage zur Dauer der externen Platzpflege



Ergebnis der GVD-Umfrage zur Dauer der externen Platzpflege

Christina Seufert | *golfmanager* 03/2017

## Gründe für ein Outsourcing der Platzpflege

- Als einer der Hauptgründe für das Outsourcing der Golfplatzpflege wird die **Planungssicherheit** bei **Personal** und **Kosten** angegeben.
- Die Sicherheit um **kalkulierbare Kosten** durch vorher **vertraglich geregelte Leistungen** kann in dem durch Witterung und andere Faktoren schwer kalkulierbaren Golfgeschäft eine **sichere Konstante** darstellen.

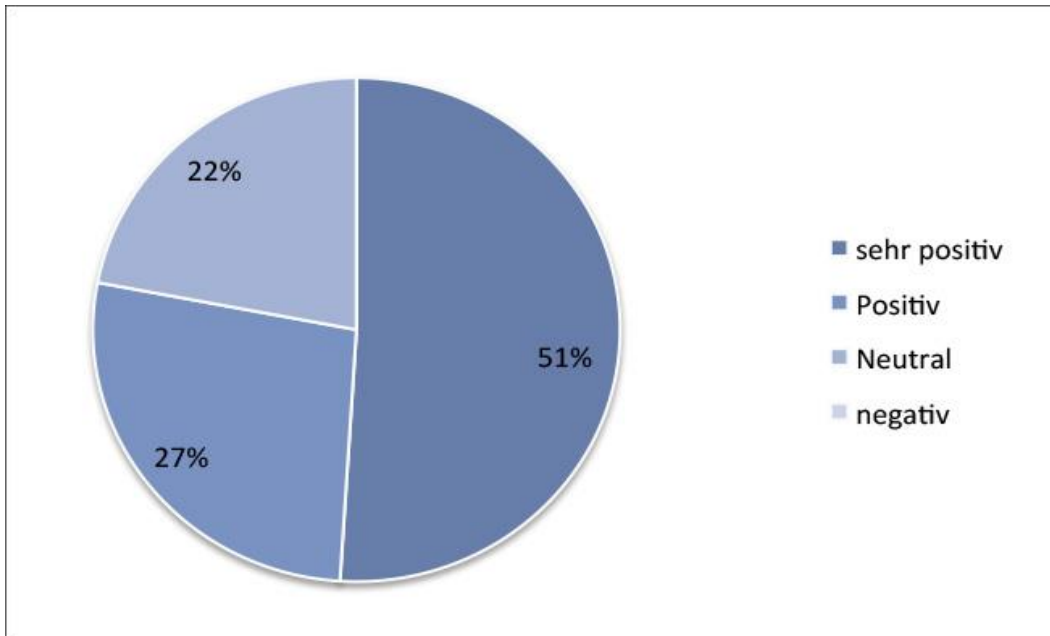


Outsourcing der Platzpflege

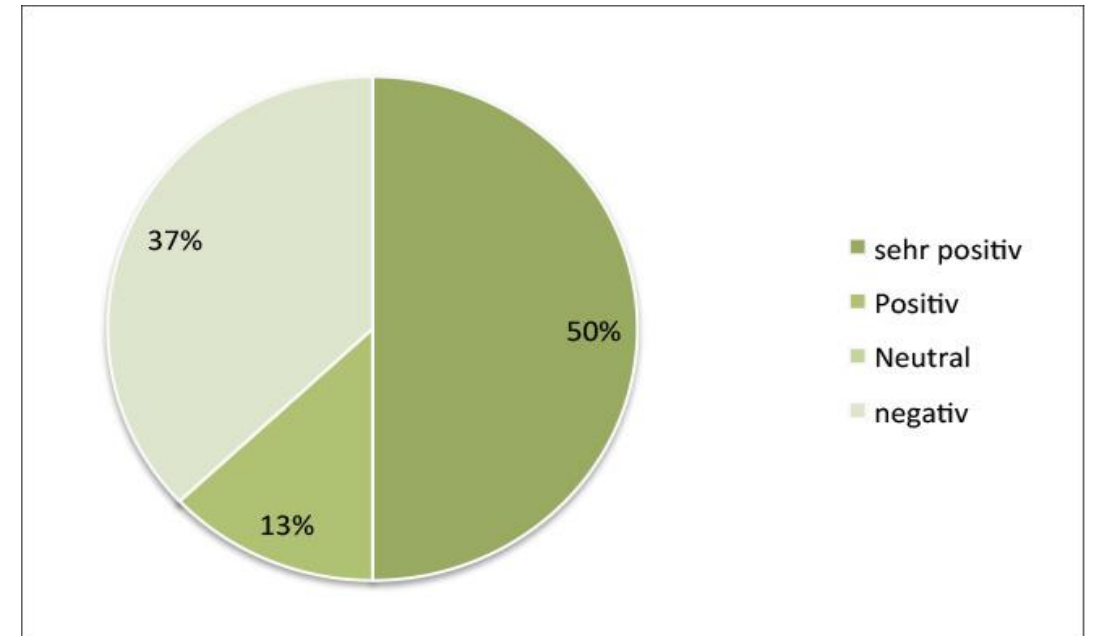
---

Zufriedenheitsumfrage des DGV/GVD 2016

## Zufriedenheitsumfrage



Ergebnis der DGV-Umfrage



Ergebnis der GVD-Umfrage

---

## Zufriedenheitsumfrage

- Die Erfahrungen mit externen Pflege-Unternehmen werden in beiden Umfragen als **durchwegs positiv** bis **sehr positiv** beurteilt.
- So gaben über **60% der Greenkeeper** an, dass die Zusammenarbeit **positiv** bis **sehr positiv** sei.
- Bei der DGV-Umfrage waren es sogar über **dreiviertel der Befragten (78%)**, die die Zusammenarbeit als **positiv** oder **sehr positiv** bewerteten.
- Es äußerte sich bei der **DGV-Umfrage keine Golfanlage negativ** über Pflegefirmen, wobei **37% der Greenkeeper** die Zusammenarbeit als **negativ** bewerteten.
- Hauptgründe (GK): „**ungenügender Kommunikation**“ (**42%**) „**schlechterer Bezahlung**“ und „**längeren Arbeitszeiten**“ (**jeweils 29%**)



## Empfehlung zur Auswahl des passenden externen Anbieters (GVD)

- Bei der Auswahl der Anbieter sollten diese auch eine **Referenzliste** über bereits vergleichbare Pflegearbeiten vorlegen.
- Deren auf anderen Golfanlagen erbrachte Arbeitsqualität sollte möglichst durch einen **Besuch vor Ort** in Augenschein genommen werden, die **Kunden** sollten zur **Zufriedenheit** mit der Pflegefirma **Auskunft** geben.
- Nach Erstellung des Leistungsverzeichnisses gilt es, dieses mit den **ermittelten** eigenen **Basisdaten** zur Golfplatzpflege zu **vergleichen** und zu **überprüfen**.



Outsourcing der Platzpflege

---

Worauf ist zu achten?

## Was ist zu tun?

Bei kompletter Fremdvergabe der Pflegearbeiten gilt:

- Pflegestandard definieren
- Örtliche Grundlagen ermitteln
- Erstellung eines individuellen und detaillierten LVs ist unerlässlich
- Juristische Vertragsprüfung vornehmen lassen
- Hohes Maß an beiderseitigem Vertrauen notwendig
- Laufendes Controlling unbedingt zu empfehlen
- Kommunikation zwischen Pflegefirma und Club wichtig
- Externe Beratung bei Grundlagenermittlung, Erstellung des LVs und späteren Qualitätskontrolle empfehlenswert
- Qualifikation Greenkeeper berücksichtigen
- Einhaltung gesetzlicher Vorschriften regeln

## Empfehlungen zur Vertragsgestaltung

Bei der Vertragsgestaltung sollten insbesondere folgende Faktoren beachtet werden:

- Zahlungsmodalitäten
- Vertragslaufzeit
- Preise, Regelungen zu Preisänderungen
- Übernahme und Unterbringung des Maschinenparks
- Abrechnung erbrachte Mehr-/Minderleistungen (z.B. aufgrund von Witterungseinflüssen, Unvorhersehbarem)
- Vergütung von Eigenleistungen des Clubs
- Ausbildungsstand der eingesetzten Greenkeeper

---

## Empfehlungen zur Vertragsgestaltung

Bei der Vertragsgestaltung sollten insbesondere folgende Faktoren beachtet werden:

- Regelungen zum Arbeitskräfteeinsatz (z.B.: Ersatz bei Krankheit)
- Qualitätskontrollen (unabhängig, z.B. 1-2x/Jahr)
- Haftung/Vertragsstrafen
- Kündigung (ordentlich/außerordentlich)
- Arbeits- und Gesundheitsschutz (z.B. Betriebshof, E-Check, Gefahrgut, Verkehrssicherungspflicht)
- Umweltgesetze und -Verordnungen (z.B. Dünger, Pflanzenschutz, Waschplatz)
- Controlling und Kommunikation (Jour-fixe-Termin wöchentlich, Jahresgespräch, Soll-/Ist-Vergleich pro Jahr)

## Das Leistungsverzeichnis (LV)

- Beschreibt die gewünschten Leistungen.
- Ein eindeutiges und übersichtliches LV beugt Missverständnissen, Unstimmigkeiten und Streitigkeiten vor.
- Ist die Basis des zu erstellenden Angebots, nebst einer genauen Flächenermittlung und einer Begehung vor Ort.
- Flexibilität sollte erhalten bleiben, da Arbeiten in und mit der Natur.



Outsourcing der Platzpflege

---

Was passiert mit dem Personal?

## Was passiert mit dem Personal?

- Betriebsübergang nach §613a BGB
- Personals geht zu bestehenden Konditionen zum Dienstleister über
- Betriebszugehörigkeitszeiten gehen dem Mitarbeiter nicht verloren





Outsourcing der Platzpflege

---

Was passiert mit den Maschinen?

## Informationen zur Vergabe der Pflege

### Möglichkeit 1

- Verkauf der vorhanden Maschinen an einen Händler oder an den Dienstleister
- Wartungs- und Reparaturkosten sind dann vom Dienstleister zu tragen
- Ersatzmaschinen müssen vom Dienstleister gestellt werden

## Informationen zur Vergabe der Pflege

### Möglichkeit 2

- Der Dienstleister nutzt Ihre Maschinen
- Wartungs- und Reparaturkosten liegen weiterhin bei Ihnen, oder Sie finden eine vertragliche Regelung
- Für Ersatzmaschinen sind Sie verantwortlich



Outsourcing der Platzpflege

---

## Vorteile durch Outsourcing

## Vorteile der Eigenpflege

- Langjährige Erfahrung auf der Golfanlage
- Exakte Platzkenntnisse
- Kenntnisse über Besonderheiten
- Direkter Zugriff auf Leistungen
- Schnelle Reaktionsfähigkeit z.B. auf aktuelle Witterungsbedingungen, Sturmschäden, Turniere
- Motivation durch Pflege der „eigenen“ Anlage -> Liebe zum Detail

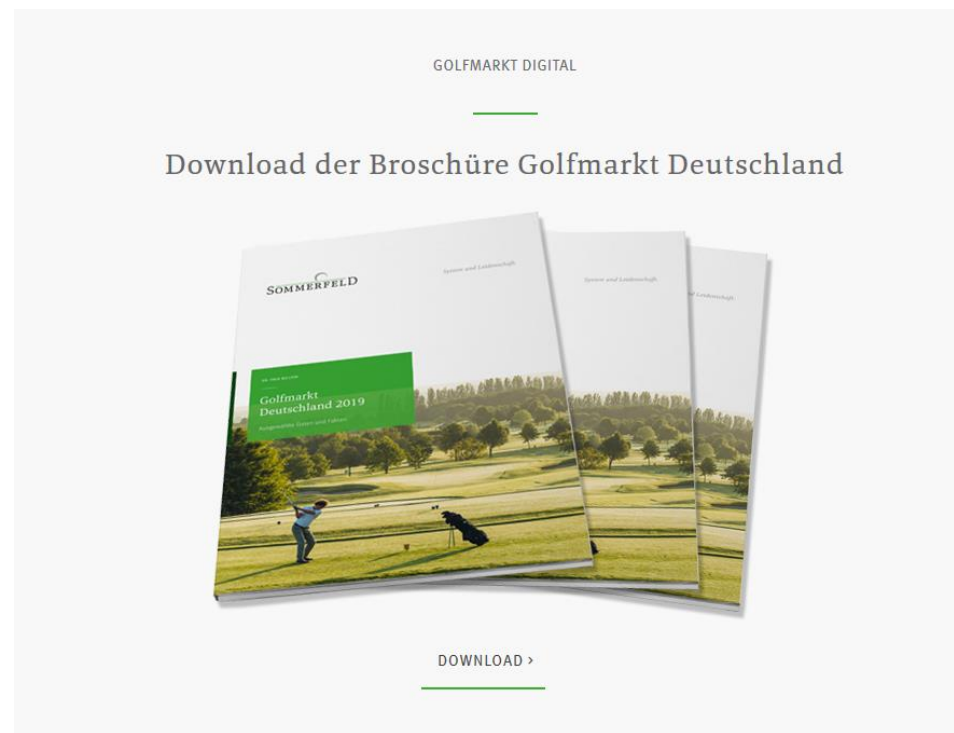
## Vorteile durch Outsourcing der Platzpflege

- Planungssicherheit durch feste Jahrespflegekosten
- Wegfall von Investitionen in den Maschinenpark und Neuanschaffungen
- Keine personellen Engpässe durch Urlaub, Kündigung oder Krankheit -> Sicherstellung der Pflegequalität
- Die Mitarbeiter verbleiben auf der Anlage -> kein Wissensverlust, Vorteile der Eigenpflege bleiben bestehen
- Kontinuierliche Verbesserung der Platzqualität, durch Erfahrung und Fachwissen des Dienstleisters und Aus-/ Weiterbildung der Mitarbeiter

## Vorteile durch Outsourcing der Platzpflege

- Werterhalt und -steigerung der Golfanlage
- Haftungsentlastung des Vorstands in den Bereichen von Arbeitsschutz, Arbeitssicherheit und Pflanzenschutzmitteln
- Reduktion des Verwaltungsaufwands (z.B. Personalangelegenheiten, Maschinen- und Materialbeschaffung, Lohnbuchhaltung)
- Volle Konzentration auf das Kerngeschäft (Mitgliederpflege und -gewinnung, Spielbetrieb usw.)
- Reduktion der Ausfälle von Maschinen durch regelmäßige Wartung und Reparaturen
- Ersatzgeräte bei Ausfall von Maschinen

# Golfmarkt Deutschland 2019 / Dr. Falk Billion



[www.sommerfeld.de/golfmarktdeutschland](http://www.sommerfeld.de/golfmarktdeutschland)





## **Sommerfeld AG**

Greenkeeping/Bau/Renovation  
mit System und Leidenschaft

## Durchschnittsverdienste im Greenkeeping

**Head-Greenkeeper** verdienen im Durchschnitt **52.133€** brutto in Deutschland.

Ein **Greenkeeper** zwischen **34.116€** und **41.938€**.

**Platzarbeiter** zwischen **25.501€** und **32.819€**.