

## Der Schweizer Rebelle

Urs Zondler bewies Anfang der 80er-Jahre viel Mut. Als Nichtgolfer gründete das Schweizer Urgestein den Golfclub Beuerberg. Im Münchner Raum hat man den Eindruck, der Wettbewerb der Golfclubs wird allein über den Preis ausgetragen. Laut Zondler reagieren die Clubs darauf, indem sie ihr Angebot auf billig trimmen und »die Plätze schlechter werden. Die ›Geiz ist geil‹-Mentalität hat sich im ganzen Golfgeschäft ausgebreitet.« Der promovierte Jurist polarisiert, aber unbestritten wird Zondlers unermüdlicher Einsatz – nur das Beste für Mitglieder und Gäste – von vielen Seiten anerkannt. Wann immer sich die Chance bietet, spielt und zockt der agile Zondler mit seinen Freunden. Der erste Abschlag ist nur einen Chip weit entfernt. Der Doktor, wie sie ihn nennen, lebt mit seiner Ehefrau und Geschäftsführerin Isolde auf seinem Golfplatz.

### Golfmedico: Herr Zondler, was läuft im deutschen Golf gegen Ihre Überzeugung?

**Urs Zondler:** Als ich Beuerberg baute, gab es um München herum fünf Golfplätze. Mittlerweile sind es in der größeren Umgebung mehr als 52 Plätze geworden. Inzwischen haben selbst die mutigsten Zahnärzte gemerkt, dass es sich nicht lohnt, einen weiteren Golfplatz zu eröffnen. Ich hoffe, dass dieser Unsinn vorbei ist. Es gibt nicht zehnmal mehr Golfer als damals. Das heißt, man muss über den Preis verkaufen oder eine besondere Leistung bieten. Ich habe in Beuerberg eine spezielle Leistung mit der Gastronomie angeboten. Damit bin ich konkurrenzlos, weil wir auf »Käfer«-Niveau kochen. Es gibt eine ganz geringe Minderheit von Leuten, die bereit sind, dafür zu bezahlen. Die anderen wollen nur den günstigen Preis.

### Auf was führen Sie den Golfplatzboom zurück?

Viele Landwirte hatten Ertragsprobleme. Auch unser Grundstückseigner, von dem ich das Land gepachtet habe, wollte anfangs eine Mülldeponie bauen, die nicht genehmigt wurde. So kam die Idee, eine Golfanlage zu bauen. Mittlerweile rentiert es sich ja wieder, Landwirt zu sein. Deshalb hoffe ich, dass hier nicht weitere Golfplätze entstehen, weil es immer schwieriger wird, die Pacht zu finanzieren.

### Gibt es eigentlich noch Wartelisten?

Wartelisten sind eine der ältesten Wunschträume im Golfgeschäft. In Südbayern gab es einen Club, der Wartelisten hatte. Das war der Münchner Golfclub. Inzwischen ist das, wie ich zuverlässig weiß, bei denen auch da nicht mehr der Fall.

### Wie sieht es mit Sponsoren aus?

Ein gesponsertes Golfturnier macht nur Sinn, wenn man seinen Kunden Danke sagen will, als Beziehungspflege. In dem Moment, wo man meint, man könnte mit einem Turnier neue Kunden akquirieren, wird es schwierig. Mittlerweile haben das immer mehr Firmen gemerkt, und aus dem Grund gibt es wohl in vielen Clubs weniger Sponsoren. Wir haben keine, weil die Kombination von schönem Golfplatz und super Gastronomie einfach ideale Voraussetzungen für ein tolles Golfturnier bietet.

### Die Mitgliederzuwächse sind nicht mehr so berauschend wie in den vergangenen Jahren. Worauf führen Sie das zurück?

Ich meine, dass wir in Deutschland nicht genug herausstellen, dass Golf ein faszinierender Sport ist. Da liegt für den Verband der Ball im Feld. Er tut zu wenig.

### Was könnte der Deutsche Golf Verband (DGV) Ihrer Meinung nach besser machen?

Schauen Sie sich mal die Fußball-Bundesliga an. Da wurde ein Nachwuchskonzept auf die Beine gestellt, das heute Früchte trägt. Wir sollten viel mehr auf die Jugend setzen, wie zum Beispiel Dietmar Hopp, der ein vorbildliches Nachwuchszentrum in St. Leon-Rot hingestellt hat.

## »Inzwischen haben selbst die mutigsten Zahnärzte gemerkt, dass es sich nicht lohnt, weitere Golfplätze zu eröffnen

**Die Spitzen des Verbands wurden gewählt. Für viele Mitglieder leistet der DGV gute Arbeit.**

Ich frage mich oft: Warum wehren sich die Mitglieder des DGV nicht ernsthaft gegenüber dem Verband in Sachen VcG? Die Vereinigung der clubfreien Golfspieler hat keinen einzigen Golfplatz, bietet also keine Gegenleistung, die wir als Golfclubs liefern.

### Was gibt es Neues im Golfclub?

Mein Club wird jedes Jahr 700 Jahre älter. Ein Jahr pro Mitglied macht 700 Jahre. Es wird bei uns Deutschland zu wenig akzeptiert, dass wir für die älter werdenden Menschen, die den Sport noch ausüben wollen, weil sie ihn lieben, Maßnahmen treffen müssen, dass sie ihn lange ausüben können.

### Haben Sie dafür ein Beispiel?

Ich habe vor fünf Jahren weitläufige Cartwege auf dem Platz gebaut, weil die älter werdenden Golfer nicht mehr so leicht über den Platz gehen können wie früher. Allerdings wurde ich aufgrund dieser Tatsache bestraft. Der Golfclub Beuerberg war davor zehn Jahre bei Leading Golf Courses immer die Nummer eins als »schönster Golfplatz«. Seitdem ich die Cartwege habe, sind wir Nummer fünf, sechs oder irgendetwas geworden mit der Begründung: Golfcart-Straßen stören das Landschaftsbild.

### Es gibt Golfclubs, da funktioniert es auch ohne Wege ganz gut.

Früher, als wir die Leute über die Wiesen haben fahren lassen, wurden Schäden angerichtet, die nicht gerade schön aussahen. Heute kann ich sagen, fährt auf der Straße, wenn es ganz schlimmes Wetter hat, und geht zu eurem Ball. Aber das Wichtigste ist: Die Leute können spielen.

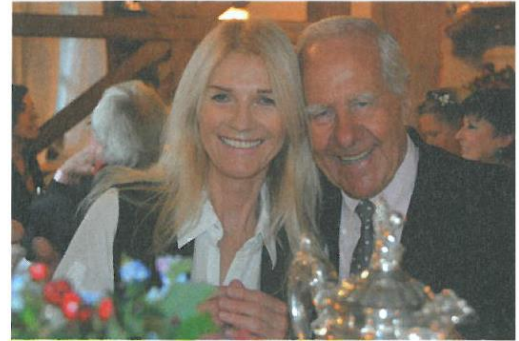
### Es werden neben dem Greenfee von 70 Euro noch 30 Euro Miete fürs Golfcart fällig. Nicht jeder ist bereit, so viel Geld für sein Vergnügen auf den Tisch zu legen.

Geiz ist nicht nur im Elektrogeschäft geil, er ist leider auch mittlerweile im Golf gang und gäbe. Die Leute sind nicht mehr bereit, für Extraleistungen zu zahlen. Sie geben 3000 Euro für eine Woche Skifahren aus, aber wenn sie 2500 Euro für die ganze Saison Golf bezahlen, dann weinen sie fürchterlich. Wenn wir aber als Clubs die älteren, engagierten Golfer verlieren, zahlen weniger Mitglieder für die Pflege des Platzes. Dann ergeben sich nur zwei Möglichkeiten: Entweder der Platz wird schlechter oder es kostet eben mehr Geld – mehr zu bezahlen sind aber immer weniger bereit.

### Themenwechsel: die Weine auf der Karte. Sind die das viele Geld wert? Rechnet sich so etwas für den Golfclub?

Nein, gar nicht. Wenn man in Beuerberg Mitglied ist, muss man ein paar Euro mehr zahlen als in anderen Clubs. Aber damit ist es gegessen. Ich habe zwanzig Jahre richtig Kohle ins Restaurant mitgebracht. Das war meine Werbeveranstaltung. Mittlerweile kommen wir null zu null heraus. Das mit den Weinen war ein herrlicher Zufall: Ich hatte mal einen Franzosen als Mitglied, der mir erzählte, dass er in Paris einen Weinkeller kaufen würde. Als ich meiner Frau Isolde erzählte, dass ich einige der kostbaren Schätze erwerben könnte, drohte sie mit Scheidung. Zwölf Flaschen – natürlich weit überteuert – wurden gekauft. Über diese Geschichte gab es drei, vier Artikel in der Presse. Allein diese Werbewirkung zahlte sich aus. Heute ist meine Frau die Spezialistin. Das letzte Tüpfelchen, das ich noch auf der Karte haben musste, war eine Flasche »Petrus«, Jahrgang 1982, die im Einkauf 2960 Euro kostete (Anm. d. Red.: steht auf der Weinkarte für 3900 Euro). Aber es gibt nur zwei, drei Gäste, die mal so etwas trinken. Der beste Gast bin ich (*lacht*).

Herr Zondler, vielen Dank für das Gespräch! (bl)



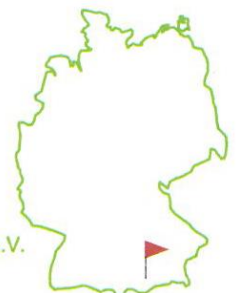
Isolde und Urs Zondler



Dinner mit Aussicht



Kleine Köstlichkeiten



Golfclub Beuerberg e.V.  
Gut Sterz 3  
82547 Beuerberg  
[www.golfclub-beuerberg.de](http://www.golfclub-beuerberg.de)