

**WESER
EMS
HALLE**
OLDENBURG



Pressebogen



Europaplatz 12
D-26123 Oldenburg
Tel.: (04 41) 80 03-0
Fax: (04 41) 80 03-234
info@weser-ems-halle.de
www.weser-ems-halle.de



Schlussmeldung

Erfolg für Aussteller bei ‚Golfplatz & Services‘ in Oldenburg

Einzigartiges Projekt in Deutschland begeistert Fachinteressenten von Golf- und Sportplätzen und den Sportrasenmarkt auch im benachbarten Europa

Knapp 1000 hochinteressierte Fachinteressenten verzeichnete die ‚Golfplatz & Services‘, die am gestrigen Donnerstag zu Ende gegangen ist. Bis zum Schluss wurde auf den Messeständen intensiv gearbeitet und ‚genetworked‘, wurden Verträge geschrieben und Abschlüsse vorbereitet bzw. Überlegungen für Vorhaben in der nächsten Golf- und Rasensport-Saison zwischen Ausstellern und Interessenten entwickelt.

Während der Messe in der Weser-Ems Halle am 25. und 26. November wurde auch schon darüber diskutiert, wann die nächste Fachmesse für das Greenkeeping und Management von Golf- und Sportplätzen wieder ausgerichtet werden soll. Eine Befragung der Aussteller soll in Kürze darüber Auskunft geben, ob der optional reservierte Termin im Spätherbst 2011 zum Tragen kommt. Denkbar ist auch, dass die Messe im Wechsel zwischen dem norddeutschen Standort Oldenburg und einem Standort in Süddeutschland in alternierendem zweijährigen Turnus durchgeführt wird.

Gute Besucher-Resonanz und Messebedingungen

Die Besucher-Resonanz und die Qualität der Besucher, das hohe fachliche Interesse der angesprochenen Zielgruppen, die für die Aussteller von Bedeutung sind, sprechen eindeutig für den Standort Oldenburg. Weit gefehlt, wer denkt, dass dieser peripher im Markt liegt. Die Besucher kamen natürlich überwiegend aus dem Raum zwischen Nordrhein-Westfalen, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein/Hamburg/Bremen in Niedersachsens nördliche Messemetropole. Die Qualität von Messe und Kongress haben sich aber anlässlich ihrer zweiten Auflage auch schon bis in den süddeutschen Raum herumgesprochen und auch Vertreterinnen und Vertreter von Clubs aus den europäischen Nachbarräumen Dänemark, Niederlanden und Österreich konnten begrüßt werden.

Deren erstes Fazit steht fest: Was in der Weser-Ems Halle von 83 Ausstellern und Partnern auf über 50 Ständen und in Themenbereichen bzw. Sonderschauen präsentiert wurde, war einen Besuch wert. Insgesamt betrachtet, kam der Mix aus informativer Messe und internationalem Kongress sowohl bei den technisch Verantwortlichen in den Clubs als auch bei Clubpräsidenten und Managern, den Entscheidungsträgern in den Betreiber-Gesellschaften bzw. Vereinen, gut an.



Verkehrs- und Messe-Infrastruktur, Beschilderungssystem auf Autobahnen und auch innerstädtisch, die Parkplatzsituation und das gute Ambiente der Messehalle mit sehr guter Klimatisierung schaffen großzügige Rahmenbedingungen. Dies wurde auch von den Ausstellern anerkannt.

Gelobt wurde von Ausstellern wie Besuchern gleichermaßen auch der übersichtliche Aufbau und die nahe Anbindung der Kongressthemen und Foren.

Spitzen-Referate im Rahmenprogramm

Der internationale Kongress: ‚The future of Greenkeeping‘ (am 1. Tag mit Simultan-Übersetzung) mit seinem straffen Programm an den Messe-Vormittagen zog jeweils bis zu 140 Interessenten an.

Vorsitzender Michael Paletta, Greenkeeper Nord e. V., als Organisator: „Was die Referenten an neuen Erkenntnissen und Forschungsergebnissen aufzeigen konnten, war hoch interessant und trägt neben der Fortbildung auch zum Image, zur Anerkennung unseres besonders wissensabhängigen- und arbeitsintensiven Berufsstandes und damit natürlich auch zur Motivation meiner Fachleute bei, die im Deutschen Greenkeeper Verband e. V. organisiert sind und die jeweils 30 Punkte im Zertifizierungssystem für die Teilnahme am Kongress vom GVD anerkannt bekommen.

Die große Resonanz motiviert auch mich, das Konzept mit der Messe in Oldenburg weiter zu verfolgen und auszubauen.“

Dagegen war das Interesse für die ebenfalls hochinteressanten Marketing- und Management-Themen noch nicht so groß: Mit 40 Interessenten war der Vortrag ‚Qualität ist Zukunft‘ von Knut Wylde, Director of Hospitality, Loch Lomond Golf Club, aus Schottland am 2. Messetag recht gut besucht. Hochinteressante Themen wurden auch in den weiteren Management-Vorträgen präsentiert: ‚Sponsoring von Golf- & Fußballclubs‘ durch Markt- und Medienforscherin, Petra Oppermann als Vertreterin des Fachverbandes Sponsoring und Dr. Ines van der Schalk, Senior Director Stadium Development von der renommierten Agentur SPORTFIVE, Hamburg, ‚Yield-Marketing‘ durch Ina Vellguth, Director Golf, ArabellaStarwood Hotels & Resorts, München und ‚Golf meets Fitness‘ – ein Power-Vortrag von Sylvia Dinter, Inhaberin SD consulting services, Berlin, die Marketing-Erkenntnisse aus der Fitness-Branche, die mit 5.5 Mio. Mitgliedern eine etwa 10 mal höhere Erfolgsquote aufzuweisen hat als die Golfbranche, starteten das Management-Forum am ersten Tag. Nach dem qualifizierten Vortrag von Knut Wylde aus Schottland am zweiten Messetag präsentierte Verkaufschef Erich Holzwarth, von einer Weltmarke aus dem Turfmaschinensektor aus Pleidelsheim das Themenspektrum: ‚Qualitätssicherung und Finanzierungs-konzepte‘ und der Dipl.-Pädagoge Rainer Fuchs, Sport Business AG, aus dem hessischen Wiesenbach schloss das Management-Forum mit der Vorstellung seines Marshall- und Ranger-Konzeptes, wodurch Golfclubs eine höhere Effizienz erreichen können - sowohl in ideeller als auch in wirtschaftlicher Hinsicht.

Auch einzelne Workshop-Themen, in denen individuelle Lösungsansätze für die durchaus unterschiedlichen Ansprüche und Beschaffenheit der Clubs erarbeitet werden konnten, waren gut frequentiert.

„Hier müssen wir noch mehr auf die Verlässlichkeit der Vorbuchung achten und auch auf die Rahmenbedingungen; wir können dies noch weiter verbessern und stärker in die Messe integrieren“ zeigte sich der ansonsten mit den Abläufen sehr zufriedene Projektleiter Alfred Meyer selbstkritisch.



„Der einzigartige Branchentreffpunkt hat sich am Markt schon herumgesprochen und auch das ‚Get together‘ ‚zwischen den Messetagen‘ – es wurde bis in die frühen Morgenstunden im Incentiv-Bereich des Messepartners Pommerel und passend zum Thema: ‚Business meets Leisure‘ getafelt, und in lockerer Atmosphäre gefachsimpelt, konnte sich nach der Premiere im Vorjahr erheblich weiter entwickeln.

Als ‚Kick off‘ für das ‚Get together‘ hatte Chefredakteur Franz-Josef Ungerechts einen ‚Smalltalk‘ mit hochinteressanten Gästen aus Messe und Kongress geführt, der - in seiner humorigen und lockeren Art moderiert - das besondere Niveau der Messe zusätzlich unterstrich.

Besonderes Niveau auch bei innovativen Messethemen

Sowohl die besonderen Messethemen: ‚Incentives – eine zusätzliche Einnahmequelle für Golf- und auch andere Sportclubs zum Motiv: ‚Business meets Leisure‘ als auch das Innovationscenter mit dem erfolgreich dargestellten, beliebten bzw. nachgefragten Themen: ‚Segways – die ökologische und flotte Fortbewegung auf der Anlage‘ – ‚GreenToi‘, die hoch qualitativ ausgestaltete und harmonisch designte ‚Golfball-Toilette‘ oder das ‚speziell begrünte und mit einer Photovoltaik-Anlage ausgestattete Drivingrangedach bietet Energieeinsparungspotenziale und Fördermöglichkeiten: Kleinbetriebe, also z. B. die Mitglieder im Bundesverband Golfanlagen e. V., können Fördermittel von 60 – 80 % beantragen, vereinsgeführte Clubs können dies leider nicht.’

Fortsetzung folgt

Die Zukunftsplanungen für die Fachmesse für Golf- und Sportplatzbau, Architektur, Planung und Renovation, Greenkeeping und Services laufen bereits. Ergebnisse und Ziele werden aber nach dem zufrieden stellenden Besucherinteresse noch kooperativ mit den Golf- und Rasen-Fachverbänden und natürlich den Ausstellern entwickelt.

Soviel kann vorweg genommen werden: Es gab eindeutige und positive Signale auch von den Partnern, die Messe gemeinsam mit dem Veranstalter in der Oldenburger Weser-Ems Halle weiter zu forcieren. Auch wird es bei einem späten Herbsttermin, nach Abschluss der Golfsaison und kurz vor der Halbzeit-Pause in den Fußball-Arenen bzw. Clubs bleiben.

Neue Interessenten haben sich bereits angemeldet. Die ‚Golfplatz & Services‘ wird aber darauf achten, weiterhin diesen sehr speziell ausgerichteten Markt zu bedienen und daran festhalten, ihre Fachkompetenz zu verfeinern, um dem besondere Anspruchsprofil gerecht zu werden.

Weitere Informationen per Telefon: +0049 (0)441 8003-0, Fax: -234, per E-Mail: info@weser-ems-halle.de, www.golfplatz-services.de

Fotos: Weser-Ems Halle Oldenburg GmbH & Co. KG – ‚Golfplatz & Services‘ - Abdruck frei in Verbindung mit der Messe.