

NAHEZU ALLES FÜR DIE GOLFFANLAGE

25 Jahre Golfanlagen-Know-how

Eine Reihe von Jubiläen gab es im vergangenen Jahr: So feierte im Herbst der Golf Management Verband Deutschland (GMVD) sein 20-jähriges Bestehen und der Greenkeeper Verband Deutschland (GVD) lud zeitgleich gar zur 25. Jahrestagung ein. Auch die Mitglieder der Swiss Greenkeepers Association (SGA) feierten im Oktober 2017 25 Jahre Schweizer Greenkeeper Verband. 2019 macht sich der Bundesverband Golfanlagen (BVGA) auf, sein 20-jähriges Jubiläum zu feiern. Dazwischen und entsprechend der bescheidenen Art seines Gründers und Inhabers Gert Kaufmann etwas leiser, blickt ein vermeintliches Kleinunternehmen 2018 dankbar auf 25 Jahre Firmenbestehen zurück: die Unternehmung Golf Course Management von Gert Kaufmann, den meisten Lesern bestens von diversen Greenkeeping-Veranstaltungen bekannt. Nicht ohne Stolz blickt Kaufmann auf diese Zeit zurück, die auch ein klein wenig die Entwicklung in der Golfplatzpflege widerspiegelt.

Greenkeeping-Urgestein

Bereits seit 1981 ist Kaufmann im Greenkeeping aktiv, als Head-Greenkeeper und später als Golf Course Manager. Bekannte Golfanlagen wie Eschenried, München-West Odelzhausen, Iffeldorf, Schloß Nippenburg, Margarethenhof und einige mehr zählten zu seinem Tätigkeitsfeld.

Doch dies allein genügte Kaufmann nicht. Sehr früh begann er neue Wege in der Golfplatzpflege zu beschreiten, war interessiert an allem Neuen, was sich im Greenkeeping entwickelte. Nicht zuletzt deshalb war er auch Gründungsmitglied des Greenkeeperverbandes Region Bayern und des Greenkeeper Verbandes Deutschland (GVD). Die Greenkeeper „zusammenbringen“ war sein Anliegen, weswegen er auch als erster begann, 1991 Greenkeeper-Turniere zu organisieren.

Bereits 1991 meldete Gert Kaufmann die Beratung bei Golfanlagenbau und -Pflege, die Wartung und das Schleifen von Spin-

»Im Grunde wollte ich immer die Greenkeeper zusammenbringen, damit sie sich untereinander helfen«

Gert Kaufmann

deln und den Import von R&R-Qualitätsersatzteilen als Nebenerwerb an. 1993 machte er sich selbständig und gründete die Firma Gert Kaufmann Golf Course Management.

In den Anfangsjahren lag das Hauptaufgabengebiet noch in der Beratung, in der Unterstützung und Vorbereitung von Golfanlagen zur Ausrichtung von PGA-Turnieren. Auch die Fertigstellungs- und Full-Service-Pflege von Golf-



Zeotech – eines der Produkte, denen Gert Kaufmann vertraut und die er als erster in Deutschland einführte. In der rechten Hand ein Zeolithblock, links eines der aktuellsten Produkte (Zeotech mini). Das besondere an Zeolith: Das Vulkangestein ist mit Nährstoffen getränkt, das es nur sukzessive an den Boden abgibt.

(Fotos: S. Vogel)

und Sportanlagen sowie die Spindel-Wartung und deren Schleifen gehörten zu den am meisten nachgefragten Dienstleistungen.

Innovativ bei Platzpflegeprodukten

Nach und nach kam dann der Vertrieb von Dünger- und Platzpflegeprodukten dazu. Auch hier war Kaufmann einer der Ersten, der sich an innovative Produkte wie Algenpräparate oder das Arbeiten mit Huminsäuren und Mikroorganismen für Rasenflächen wagte. Seit 1996 vertreibt er Zeotech-Rasendünger auf Zeolith-Basis für Deutschland und Österreich.

Seit 1999 wurde die Produktpalette im Golfbereich deutlich vergrößert. Heute bietet Gert Kaufmann nahezu alles für die Erstausrüstung und den späteren Betrieb von Golfanlagen an. Dazu gehören Produkte für den Betrieb von Driving Ranges und Golfplätzen, spezielle Rasenmischungen, Rasendünger mit Langzeitwirkung, die bereits erwähnten Zeotech-Rasendünger auf Zeolith Basis, hochwertige Bodenhilfsstoffe und biologische Pflanzenstärkungsmittel, Rasenpflegemaschinen, R&R-Qualitätsersatzteile und vieles mehr.

Neben Golf- und Sportplätze beliefert Kaufmann heute auch Gartencenter, Gärtnereien und Sportartikelhändler – nicht nur in Deutschland, sondern auch im europäischen Ausland.

Wir sprachen mit Gert Kaufmann in Haimhausen, dem Sitz seines Unternehmens, nördlich von München.

? Herr Kaufmann, man kennt Sie von den verschiedenen Veranstaltungen eigentlich nur mit Trachtenjanker. Sind Sie tatsächlich so tief in Bayern verwurzelt?

! Das mag ein wenig meiner Herkunft geschuldet sein, öffnet aber tatsächlich gerade bei Besuchen im Ausland mitunter Türen – bayerische bzw. österreichische Folklore kommt an. Ich betone das „österreichische“ deshalb, weil ich ursprünglich aus der Steiermark stamme. Aufgewachsen bin ich dort auf einem Bergbauernhof mit Milchwirtschaft. Nach einer Ausbildung zum Kfz-Mechaniker zog es mich dann aber nach Süddeutschland.

? Und wie ging es dann weiter?

! Von meinem Schwager, einem der Mitgesellschafter der Golfanlage in Eschenried, wurde ich 1981 gefragt, ob ich nicht Interesse hätte, bei Bau und Platzpflege mitzuwirken.

»Dich sieht man nicht, aber wenn man Dich braucht, bist Du da«

Günter Mayer, HGK GP München Aschheim über Gert Kaufmann

Das war, neben einer ersten Tätigkeit im Deggen-dorfer GC auf der Rusel (ursprünglich Golf- und Landclub Rusel) mein Einstieg ins Greenkeeping.

? Meinen Recherchen zufolge hatten Sie einige interessante Stationen

bzw. Anlagen, die Sie als Platzverantwortlicher betreuten, bevor Sie sich nach einer Zeit im Nebenerwerb 1993 komplett selbständig machten. Reizte Sie das Greenkeeping nicht mehr?

! Nein, das war nicht der ausschlaggebende Grund. Ich war schon damals – und wir sprechen hier von den Anfangszeiten – sehr daran interessiert, die Platzpflege voranzutreiben, neue Produkte auszuprobieren und im Gespräch mit den Kollegen meine Arbeit

zu optimieren. Irgendwann ging dies neben einem zunehmend anspruchsvollen Fulltime-Job auf der Golfanlage nicht mehr und ich musste mich entscheiden. Ich bin dem Greenkeeping aber ja nicht ganz untreu geworden, neue Produkte testen wir nach wie vor mindestens zwei Jahre, bevor wir auf den Markt gehen und durch meine Beratungstätigkeit vor Ort bin ich weiterhin im engen Austausch mit den Kollegen.

? Meines Erachtens gibt es nur wenige Unternehmen/Unternehmer, über die – selbst von der Konkurrenz – so wenig kritisch gesprochen wird. Sind Sie harmoniesüchtig?

! (Lacht) Hat mir auch noch niemand gesagt, aber



Demo auf Anfrage

96% Keimung – wie macht man das!

Sehr wichtig ist, dass der Samen in den Boden eingearbeitet und nicht nur auf die Oberfläche gestreut wird. Der Samen liegt dann gut geschützt im fruchtbaren Boden und erhält die optimale Menge an Licht, Luft und Wärme.

Gerät	Keimung %	Verteilung %
Streuwagen	22%	22%
Igelwalze	30%	71%
Vredo	96%	97%

Quelle: Triesdorf Universität

So erhält man eine Keimrate von 96%!
Nur das Vredo-Doppel-Scheiben-System kann das!

+31 (0) 488 411 254
verkauf@vredo.de
www.vredo.de




Klare Golfplatzteiche mit bester Wasserqualität!

- Hilfe bei übermäßigem Algenwachstum
- Kein Verstopfen der Bewässerungsanlagen
- Vermindert Wassertrübungen
- Erhöht den Sauerstoffgehalt



WEITZWASSERWELT® biobird Qualitätsprodukte UNPOND

Unterstützung der Naturbiologie des Wassers
Information & Beratung:

+49 (0) 6022 - 212 10
service@weitz-wasserwelt.de
www.weitz-wasserwelt.de

dankeschön. Ich würde es wohl eher „Kundenorientiertheit“ nennen. 25 Jahre Selbständigkeit haben mich gelehrt, dass man am besten mit fairem Umgehen und guter Beratung fährt. So ließen sich viele Kundenbeziehungen aufbauen, die zum Teil ebenso lange wie meine Unternehmung bestehen. Und dafür bin ich sehr dankbar.

? Sie waren ja viele Jahre selbst in der Platzpflege tätig. War/ist Ihr praktisches Fachwissen als Head-Greenkeeper/Course Manager hilfreich? Oder hätten Sie sich gewünscht, dass es auch damals schon mehr Aus- und Fortbildung gegeben hätte?

! Ich denke, man muss feststellen, dass sich in der

Platzpflege in den letzten 25 Jahren sehr viel getan hat. Nehmen Sie alleine die Pflanzenschutzmittel-Diskussion. Die Arbeit von damals und heute ist nur schwer miteinander zu vergleichen. Heute geht ohne fundierte Aus- und ständige Weiterbildung nichts mehr – zumindest auf den renommierten Anlagen. Eine gewisse Leidenschaft und Bereitschaft, Gehörtes auf die eigene Anlage zu adaptieren, bleibt aber nach wie vor das A und O und kann keinem der Kollegen abgenommen werden – das zumindest hat sich nicht verändert.

? Was planen Sie für die nächsten 25 Jahre? Gibt es irgendwelche Wünsche?

! 25 Jahre werden es wohl nicht mehr werden (grinst). Aber wer weiß ... Im Grunde bin ich sehr zufrieden und würde mir für mich persönlich und meine vier Mitarbeiter wünschen, dass es weiterhin so gut läuft und immer in kleinen Schritten gesund aufwärts geht. Für meine Kunden und Kollegen in der Platzpflege wünsche ich mir, dass die immer größeren Beschränkungen und Stolperfallen nicht dazu führen, dass der große Elan und die Freude am Beruf abhanden kommen, wie man es vielerorts jetzt schon zuweilen hört.

Also auch hier der „menschelnde“ Unternehmer, ein Zug, der heute keineswegs mehr selbstverständlich ist. Alles Gute für die



Ein großzügiges Lager bietet mittlerweile so ziemlich alles, was Golfanlagen für die Pflege oder die Ausstattung des Platzes oder der Driving Range benötigen.

– ich bleibe da jetzt dabei – nächsten 25 Jahre und schönen Dank für das nette Gespräch.

Stefan Vogel.

Wiedenmann®

Auf den Golfplätzen zuhause. Weltweit.

Perfekter Rasen für ein perfektes Spiel. Mit Rasenpflegemaschinen von Wiedenmann.

Wir lieben Rasen.

Wiedenmann GmbH
Am Bahnhof
89192 Rammingen
GERMANY
Tel. +49 7345 953-0
www.wiedenmann.com

DEUTSCHER GOLF VERBAND
Deutscher Golf Verband

Gemeinsam Golf und Umwelt
INNOVATIONSPREIS

Allianz

Reichen Sie Ihr Projekt ein – ob klein oder groß
Mehr Informationen unter www.golf.de/serviceportal

Was habe ich davon?

- Auszeichnung, Preisgeld & Video
- Außenwirkung verbessern
- Werbeeffect erhöhen
- Golfcommunity stärken

Abschlag der Ideen
DGVInnovationspreis

Partner des DGV

Allianz

„Deka