

präsentiert den

GOLFKONGRESS

16.09. BIS 17.09.2010 NÜRNBERG

im Rahmen der 2. Deutschen Golfplatztage (GaLaBau 2010)



Topreferent Extrem-Kletterer Stefan Glowacz
zum Thema „Abenteuer Unternehmen“

Gemeinsame Trägerschaft von



Mittwoch, 15.09.2010

„Golf Business-Cup 2010“ auf dem Golfplatz Abenberg, Kanonenstart, 11:00 Uhr

Golfclub Abenberg e.V., Am Golfplatz 19, 91183 Abenberg,

Abendveranstaltung mit Siegerehrung ab 18 Uhr im CCN Ost in Nürnberg (Parkgebühr entfällt für alle Teilnehmer ab 17.00 Uhr)

Donnerstag, 16.09.2010

Vorträge ab 13.00 Uhr - Messegelände Nürnberg, CCN Ost, 3. Stock, Raum Shanghai

Uhrzeit	Thema	Referent	Bemerkung
9:00 - 13:00	Besuch der GaLaBau 2010 möglich		
13:00 - 13:15	Offizielle Begrüßung	Frank Thonig	DGV Vizepräsident
13:15 - 14:15	Golfmarkt - Sich miteinander messen	Martin Suiter	Martin Suiter - Consultancy
14:15 - 14:20	Kurze Unterbrechung • Foyer Marco Polo CCN Ost		
14:20 - 15:20	Profitcenter Golf Shop	Hubertus Kühne	Haus Kambach Golf und Freizeit GmbH & Co.KG
15:20 - 15:30	Pause • Foyer Marco Polo CCN Ost • Softdrinks, Kaffee & Gebäck		
15:30 - 17:00	Abenteuer Unternehmen	Stefan Glowacz	Extrem-Kletterer & Selfmade Unternehmer
17:00 - 17:15	Pause • Foyer Marco Polo CCN Ost • Softdrinks, Kaffee & Snacks		
17:15 - 18:00	Trends im Online-Bereich	Panos Meyer	Deutsche Golf Online GmbH
18:00 - 19:00	Einfluss der Verbände auf die Entwicklung des Golfmarkts?	Podiumsdiskussion	Präsidenten der Verbände Uwe Bornemeier (Moderation)

Freitag, 17.09.2010

Vorträge ab 9.00 Uhr - Messegelände Nürnberg, CCN Ost, 3. Stock, Raum Shanghai

Uhrzeit	Thema	Referent	Bemerkung
09:00 - 10:00	Golf & Natur aus der Sicht des Golfmanagers	Eicko Schulz-Hanßen & Horst Schubert	Golf Club St. Leon-Rot GmbH & Co. KG; Golf & Country Club Seddiner See AG
10:00 - 10:15	Pause • Foyer Marco Polo CCN Ost • Softdrinks & Kaffee		
10:15 - 11:15	Mut zur Veränderung - Gekonnt Kunden gewinnen und halten	Toni Carriero	Diplom Personal Coach
11:15 - 11:30	Pause • Foyer Marco Polo CCN Ost • Softdrinks, Kaffee & Gebäck		
11:30 - 12:30	Masterplanning - Das Update Ihres Golfplatzes	David Krause	KrauseGolfDesign
12:30 - 12:45	Pause • Foyer Marco Polo CCN Ost • Softdrinks, Kaffee & Snacks		
12:45 - 13:45	Managementprinzipien aus dem Leistungssport	Herbert Forster	Mental-Coach "Winning the Battle Within"
13:45 - 14:00	Verabschiedung	Alle Verbände	Vertreter von DGV, PGA, GMVD, GVD, BVGA & BGL
14:00 - 18:00	Besuch der GaLaBau 2010 möglich		



Toni Carriero

gilt in den Bereichen Motivation, Persönlichkeit, Rhetorik und Verkauf als Experte und einer der beliebtesten Seminar-Anbieter.

Der Diplom-Personal-Coach und erfolgreiche Buchautor kann ausgewählte Referenzen, wie Fußball-/Golfverbände sowie namhafte Dienstleistungsunternehmen, Industrie, staatlich öffentliche Einrichtungen vorweisen.

Mut zur Veränderung - Gekonnt Kunden gewinnen und halten

Verkaufen heißt nicht nur, den Bedarf des Interessenten zu erfragen oder für eine Dienstleistung zu begeistern, sondern vielmehr, den Interessenten selbst zur Überzeugung gelangen zu lassen, dass er die beste Entscheidung trifft, bei Ihnen ein Produkt zu erwerben. Erfahren Sie wertvolle Impulse, welche unsere Überzeugungen unterstützen, sowie was getan werden kann, um mit alten Gewohnheiten zu brechen.



Herbert Forster

ist mentaler Coaching-Experte der deutschen Golf Nationalmannschaft und unterhält die mentale Golfschule „Winning the Battle Within“.

Außerdem leitet er zahlreiche Seminare in den Bereichen Mentales Training sowie Stressmanagement und berät Firmen in den Bereichen Sport und Gesundheit.

Managementprinzipien aus dem Leistungssport

Erfolgreiche Mannschaften im Leistungssport unterscheiden sich maßgeblich im Management von den nicht erfolgreichen. Lernen Sie in diesem Vortrag die entscheidenden Erfolgsprinzipien von Teams aus unterschiedlichen Sportarten kennen, und erfahren Sie, welche dieser Prinzipien auch im Management anzuwenden sind.



Stefan Glowacz

gehört zur Elite der Extrem-Kletterer. Sein Unternehmen ist das Abenteuer und der Umgang mit dem großen Unbekannten, der Angst sowie dem Druck ist für ihn lebenswichtig.

Als Teilhaber der Firma "Red Chili" kennt er aber auch die Absturz-Risiken und Gefahren des Business-Alltags.

Abenteuer Unternehmen

Die vier tragenden Säulen einer erfolgreichen Unternehmung: Mentale Leistungsfähigkeit, körperliche Leistungsfähigkeit, die Hilfsmittel, das Team. Anhand seiner Expedition schildert er die Probleme und entsprechenden Lösungen bei einem Gang an die persönliche Leistungsgrenze. Mit atemberaubendem Film- und Bildmaterial schafft er es, das Abenteuer zum Greifen nah zu bringen und tiefe Eindrücke zu hinterlassen.



David Krause

ist seit 1993 selbstständiger Golfplatzdesigner und hat zahlreiche Golfplatzprojekte in Europa und vor allem in Deutschland entworfen und erfolgreich umgesetzt.

Seit April 2009 vertritt er als Präsident des European Institute of Golf Course Architects die Interessen der Mitglieder aus allen Bereichen des Golfdesigns.

Masterplanning - Das Update Ihres Golfplatzes

Die Erstellung eines Masterplanes beinhaltet eine detaillierte Analyse eines Golfplatzes, er berücksichtigt beispielsweise Erweiterungsflächen für Neubau und zeigt Renovierungsmaßnahmen am Bestandsplatz auf. Der Masterplan stellt ein langfristig angelegtes Renovierungs- und Pflegeprogramm dar.



Hubertus Kühne

wurde 2001 als Manager der Haus Kambach Golf und Freizeit GmbH & Co. KG eingestellt, wo er einige Zeit später ebenfalls zur Geschäftsleitung der Haus Kambach ProShop KG berufen wurde.

Im Jahr 2004 wurde er zum Handlungsbevollmächtigten, 2007 zum Prokuristen benannt.

Seinen Abschluss zum Golf Business Director absolvierte er 2006.

Profitcenter Golf Shop

Welche Chancen hat ein „On-Course Shop“ in der Konkurrenzsituation mit Filialisten, Kaufhausketten und Online-Shops? Beleuchtet wird die gesamte Supply-Chain, von der Vororder bis hin zum After-Sales Controlling. Zudem wird der Aspekt „Service-Center Golf Shop“ im Fokus der Betrachtung stehen.



Panos Meyer

ist seit 2008 Vorstand der Sporthouse.de AG sowie Geschäftsführer der Deutsche Golf Online GmbH. Vorher war er in Düsseldorf und London als Head of SME (small and medium Enterprises) für das Unternehmen Interoute tätig.

Seit 2010 ist er ebenfalls als Geschäftsführer der myTischtennis GmbH im Einsatz.

Trends im Online-Bereich

Neben operativen Beispielen geht es in diesem Vortrag vor allem um neue Trends und die Bedeutungen für den Golfclub vor Ort.

Eine Kosten-Nutzen-Analyse mit handfesten Tipps soll Ihnen im Cluballtag helfen und einen Einblick in die Zukunft des Golfbusiness geben.



Martin Suiter

berät seit 1994 verschiedenste Unternehmen, die sich mit der Sportart Golf definieren wollen oder eine Neupositionierung im Golfmarkt suchen. Das dadurch erworbene Vertrauen und die profunde Markt- und Sachkenntnis machen ihn zu einem ausgewiesenen Experten, wenn es um die Bereiche Marketing, Kommunikation, Management und Networking geht.

Golfmarkt - Sich miteinander messen

- wie definiere ich meine Ziele als Golfclub - Grundsätze des Marketing
- Strategie - wie nutze ich Partnerschaften gewinnbringend
- Trends - Wachstumspotenziale
- Kommunikation - innen wie außen
- Messen - ein Instrument
- Zukunft - ein Ausblick auf die Golflandschaft 2015



Horst Schubert

ist Alleinvorstand der Golf- und Country Club Seddiner See AG und Schatzmeister des GMVD e.V.



Eicko Schulz-Hanßen

ist Geschäftsführer der Golf Club St. Leon-Rot Betriebs-gesellschaft mbH & Co. KG

Golf und Natur aus der Sicht des Golfmanagers

In diesem Vortrag geht es um das Umwelt- und Qualitätssystem „Golf und Natur“ sowie dessen Auswirkungen auf den Golfbetrieb aus der Sicht des Golfmanagements. Beide Referenten, deren Golfanlagen mit dem Zertifikat „Golf und Natur“ in „Gold“ ausgezeichnet wurden, beleuchten das erfolgreiche Programm hinsichtlich der Zertifizierung und bewerten den Einfluss auf mögliche Wettbewerbsvorteil sowie Vermarktungs-Chancen.

Tagungsort:

NürnbergMesse GmbH, Messezentrum, CCN Ost, 90479 Nürnberg

Anfahrt:

Mit dem Auto

Adresse für das Navigationssystem: Karl-Schönleben-Straße oder Sonderziel - Messe

Mit der Bahn

Vom Hauptbahnhof in Nürnberg fahren Sie mit der U-Bahn ca. 8 Minuten zur

Haltestation "Nürnberg Messe"

Mit dem Flugzeug

Den Flughafen Nürnberg erreichen Sie von vielen europäischen Metropolen. Die

Fahrtzeit vom Flughafen zum Messegelände beträgt ca. 20 Minuten mit der U-Bahn

Aufenthalt:

In folgenden Hotels stehen für Sie unter dem Stichwort "Golfkongress" Zimmer als
Abruferkontingent zur Verfügung:

NOVINA-HOTEL Tillypark, Wallensteinstraße 71, 90431 Nürnberg

Tel.: +49-911-6706 540, Fax: +49-911-81767 400

reservation@novina-hotel-tillypark.de

Süd-West-Park Hotel Nürnberg, Südwestpark 5, 90449 Nürnberg

Tel.: +49-911-6706 500, Fax: +49-911-6720 71

reservation@suedwestpark-hotel.de

Kontakt:

Matchpoint PR • House of Golf • Infanteriestr. 19 / Haus 4a • D-80797 München

Tel.: +49-89-58 908 270 • Fax: +49-89-58 908 272 • jg@mp-pr.de • www.mp-pr.de

Informationen zum Golfkongress 2010 und seinen Referenten finden Sie unter

www.golfkongress.de



Der Besuch des Golfkongresses 2010 wird als Fortbildung zur
Verlängerung der DOSB-Vereins-
manager-Lizenz C anerkannt.

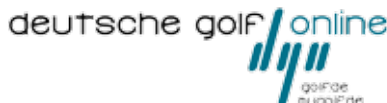


Certified Club Manager
Managing competence

Die nachgewiesene Teilnahme
des Golfkongresses 2010 wird
als Fortbildungsveranstaltung im
Rahmen des GMVD-Graduierungs-
systems angerechnet.

 Certified Club Manager Managing competence	2 Punkte	2010
Graduierungssystem	Fortbildung	Reg.-Nr. 07800

Presenting-Sponsor:



Deutsche Golf Online GmbH. Die Deutsche Golf Online GmbH (dgo) betreibt mit
www.golf.de und dem personalisierten Golfportal www.mygolf.de das größte
deutschsprachige Internetangebot rund um den Golfsport.

Co-Sponsoren



G.K.M.B. GmbH. Einfach bessere Golfwebseiten gelingen ganz leicht mit dem
speziell für den Golfsport entwickelten und marktführenden Redaktions- und
Contentmanagementsystem ClubWebMan. www.gkmb.de



sehkraft - Augenzentrum Maus ist eines der modernsten Zentren für refraktive und
intraokulare Chirurgie weltweit. Die Technologie des Zentrums ist in der Gesamtheit
einmalig in Deutschland. www.sehkraft.de

Partner



NürnbergMesse GmbH. Die NürnbergMesse gehört heute zu den am schnellsten
wachsenden Messgesellschaften in Europa. Sie ist eine der 20 größten
Messgesellschaften der Welt und zählt in Europa zu den Top Ten.
www.nuernbergmesse.de

Anmeldung

Bitte per Fax oder im Original auf dem Postweg an die Adresse von Matchpoint PR senden.

Fax an: +49 (0) 89 / 58 90 82 72

Buchung online: **www.golfkongress.de**

Herr Frau

Rechnungsadresse, falls abweichend

 Titel, Name, Vorname

 Firma / Golfclub

 Firma / Golfclub

 Straße, Nr.

 Straße, Nr.

 PLZ, Ort

 PLZ, Ort

 Land

 Telefon

 E-Mail

 Datum, Unterschrift

 Anmerkungen

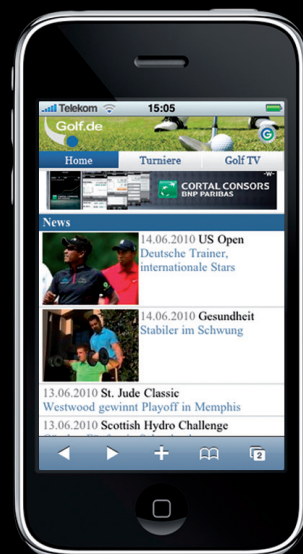
Teilnahmegebühr

Die Buchung des Komplettpakets beinhaltet die Kongressteilnahme inkl. Unterlagen, Snacks und Kaffeepausen sowie den Zutritt zur GaLaBau 2010.

<p>Für das Komplettpaket (beide Tage)</p> <p>Mitglied <input type="checkbox"/> DGV, PGA, GMVD, GVD, BVGA <input type="checkbox"/> Nicht-Mitglied</p>	<p>Frühbucherrabatt bis zum 30. Juli 2010</p> <p><input type="checkbox"/> 250 Euro <input type="checkbox"/> 350 Euro</p>	<p>Normalgebühr ab 1. August</p> <p><input type="checkbox"/> 300 Euro <input type="checkbox"/> 400 Euro</p>
<p>Für einen Kongressbaustein <input type="checkbox"/> 16.09. <input type="checkbox"/> 17.09.</p> <p>Mitglied <input type="checkbox"/> DGV, PGA, GMVD, GVD, BVGA <input type="checkbox"/> Nicht-Mitglied</p>	<p>Frühbucherrabatt bis zum 30. Juli 2010</p> <p><input type="checkbox"/> 150 Euro <input type="checkbox"/> 175 Euro</p>	<p>Normalgebühr ab 1. August</p> <p><input type="checkbox"/> 200 Euro <input type="checkbox"/> 225 Euro</p>
<p>Für den Golf Business-Cup am 15.09.2010</p> <p>Mitglied <input type="checkbox"/> DGV, PGA, GMVD, GVD, BVGA <input type="checkbox"/> Nicht-Mitglied</p>	<p>Nenngeld</p> <p><input type="checkbox"/> 60 Euro <input type="checkbox"/> 70 Euro</p>	<p>Heimatclub: _____ StVg.: _____</p>

Matchpoint PR
Stichwort „Golfkongress“
Infanteriestr. 19 / Haus 4a
80797 München

Wir haben die **mobilen Lösungen** für die **European Tour™** und das **Amateur-Golf in** **Deutschland entwickelt.**



*Unsere Apps sind im App-Store
über den Suchbegriff „dgo“ zu finden.*

deutsche golf online GmbH

Die Multimedia Agentur für Webdesign und mobile Lösungen.
PR/Kommunikation – Produktion – Premium Online Vermarkter
► **info@golf.de oder Telefon: +49 (0)89 340 77 17 0**

Betreiber von:



AGBs

1. Geltungsbereich

Die folgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen regeln das Vertragsverhältnis zwischen den Teilnehmern an dem von Matchpoint PR (im folgenden Veranstalter) veranstalteten zweitägigen Kongress (Golfkongress, 16. und 17. September im CCN Ost in Nürnberg) sowie dem Turnier (Golf Business-Cup, 15. September im GC Avenberg e.V.). Abweichende Allgemeine Geschäftsbedingungen des Teilnehmers haben keine Gültigkeit.

2. Anmeldung / Anmeldebestätigung

Ihre Anmeldung kann über Internet, Brief, Telefax oder E-Mail erfolgen. Mit dem Eingang der Anmeldung entsteht ein rechtsgültiger Vertrag. Im Zuge der Anmeldung veröffentlicht der Veranstalter im Sinne eines optimalen Networkings die Namen der Teilnehmer im Internet (nicht Ihre persönliche Email-Adresse!). Teilnehmer, die nicht von diesem Service Gebrauch machen wollen, müssen dies dem Veranstalter mitteilen.

3. Leistungen

Der Teilnahmebetrag versteht sich pro Person inkl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Der Teilnahmebetrag für den Golfkongress beinhaltet den Kongressbesuch, Kongressunterlagen, einen Eintritt zur GaLaBau Messe sowie die Verköstigung während des Kongresses. Für Programmänderungen, Referentenausfälle oder Druckfehler übernimmt der Veranstalter keine Haftung. Ist die Durchführung aufgrund von höherer Gewalt oder aus wichtigen Gründen (z.B. wegen Erkrankung der Referenten oder aufgrund zu geringer Teilnehmerzahl) nicht möglich, werden die Teilnehmer umgehend informiert. Die Veranstaltungsgebühr wird in diesem Fall erstattet. Ein Anspruch auf Ersatz von Reise- und Übernachtungskosten sowie Arbeitsausfall ist ausgeschlossen.

4. Fälligkeit, Zahlung, Verzug und Aufrechnung

Die Anmeldebestätigung geht den Teilnehmern in Form einer Rechnung zu und ist innerhalb der darauf vermerkten Frist zu bezahlen. Kommt der Teilnehmer in Zahlungsverzug, behält sich der Veranstalter vor, eine Mahngebühr von 5 Euro zu erheben.

5. Stornierung

Bei Stornierung (nur schriftlich) bis eine Kalenderwoche vor Kongressbeginn wird eine Stornogebühr von 50% der Kongressgebühr fällig, danach wird der gesamte Teilnehmerbetrag erhoben. Bei rechtzeitiger Nennung eines Ersatzteilnehmers entfällt die Stornogebühr.

6. Urheberrechte

Die Kongressunterlagen sind urheberrechtlich geschützt. Die Vervielfältigung, Weitergabe oder anderweitige Nutzung der Tagungsunterlagen ist nur mit ausdrücklicher schriftlicher Zustimmung vom Veranstalter gestattet.

7. Haftung

Vorträge zu Veranstaltungen werden von qualifizierten Autoren und Referenten sorgfältig vorbereitet und durchgeführt. Die Veranstalter übernehmen keine Haftung für Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit auf die Veranstaltungsunterlagen und die Durchführung der Veranstaltung.

8. Gerichtsstand

Auf die Vereinbarung findet Deutsches Recht Anwendung. Gerichtsstand ist München.

9. Datenschutz

Matchpoint PR schützt personenbezogene Daten. Matchpoint PR wird die von Teilnehmern überlassenen Daten vertraulich behandeln und nur im Einklang mit den datenschutzrechtlichen Bestimmungen nutzen. Personenbezogene Daten sind alle Daten, die im Zusammenhang mit Ihrem Namen gespeichert sind.