

VÝVOJOVÉ TRENDY

JAK PŘILÁKAT A UDRŽET NOVÉ TVÁŘE

Ve dnech 13.–15. září se polská Varšava stala dějištěm druhého ročníku Golf Investment and Development Conference. Akce nabízející širokou škálu témat, z nichž ta nejzajímavější najdete na následujících řádcích.

Středobodem programu konference bylo Polsko a jeho potenciál coby golfové destinace. Polsko, jež se jako jedna z mála zemí Evropské Unie vyhnula ekonomické krizi a vykazuje pozitivní HDP, plánuje realizaci řady golfových projektů, počet golfistů má vzrůstající tendenci a rozvoj cestovního ruchu a související infrastruktury činí z této čtyřicetimilionové země giganta s neuvěřitelnými možnostmi.

Na druhou stranu je ale správné zůstat u slova potenciál. Ačkoliv za posledních 20 let prodělal golf v Polsku značný rozvoj, je golfový trh v této zemi v plenkách. Problematická je cenová

dostupnost, negativní vnímání golfu, minimální poptávka i přístupnost jednotlivých hřišť.

Kromě detailního pohledu na polský golfový trh nabídla konference cenné informace ohledně plánování a výstavby golfových hřišť. David Krause a Jason Straka z Evropského institutu architektů golfových hřišť (EIGCA)

poptávka, poskytuje dokonalý zákaznický servis a je klub schopen se vyvíjet v souladu s vývojem tendencí a trendů svých zákazníků a členů.

Největší výzvou pak je najít správnou rovnováhu mezi zájmy členů, komerčních partnerů a green fee hráčů. Na závěr prezentace se Kilby dotkl ožehavého tématu, a totiž skutečnosti, že by se golfové kluby měly

Klub může profitovat pouze za předpokladu, že se nachází v oblasti, kde je po golfu dostatečná poptávka a poskytuje dokonalý zákaznický servis.



Vyjít na hřiště klidně v džínách... I takové trendy nás možná brzy doženou.

zdůraznili několik zcela zásadních bodů, které je třeba pečlivě posoudit před započítáním stavby hřiště. Jsou to především výběr lokality, přesné plánování a způsob návratu investice. Obecně je pro výstavbu mistrovského hřiště, klubovny, driving range a zázemí pro údržbu potřeba 80 hektarů využitelné půdy. Je-li součástí plánu rezidenční zástavba, je samozřejmě potřeba úměrně více místa.

Pozemek pro hřiště by měl maximalizovat návratnost investice a být v urbanisticky rozvinutých zónách s dobrou dopravní dostupností a zároveň by měl být něčím zajímavý a výjimečný. Čím více překážek bude třeba zdolat při výstavbě hřiště v souvislosti s charakteristikou pozemku (rozbití skal, přemístění velkých objemů půdy, kácení stromů apod.), tím dražší bude celý projekt.

Jerry Kilby, prezident Asociace manažerů golfových klubů Evropy (CMAE), se ve své prezentaci soustředil na otázku, jak ekonomicky provozovat golfový klub. Podle něho klub může profitovat pouze za předpokladu, že se nachází v oblasti, kde je po golfu dostatečná

snažit odstraňovat bariéry, které odrazují nové zákazníky. Jsou jimi například omezení v oblasti oblékání („žádné džíny“), zákaz mobilů či negativní vztah k rodinám s dětmi.

Jak je již zvykem dostalo se i na téma věnované ženám a golfu. Gill Wilson přispěla zajímavými čísly a fakty. Ženy jsou zodpovědné za většinu rozhodnutí týkajících se rodinných výdajů.

Rozhodují např. o tom, zda platit členství v klubu, o volném času svých dětí a o ceně a kvalitě vybavení pro jejich sportovní aktivity. Přesvědčit ženy o přínosu golfu pro rodinu znamená získat pro sport mnohdy celou rodinu. Klíčem ke spokojeným golfistkám jsou následující faktory: dobrá cena, příjemná společnost, pohodlné zázemí a možnost najít rovnováhu mezi časem pro rodinu a sport (to znamená ne vždy 18 jamek).

Přestože konference byla poměrně komorní, nastolila řadu otázek a zabývala se tématy, jež budou jistě přínosná a v mnoha ohledech také inspirativní i pro české kluby.

VÍCE INFORMACÍ NA
WWW.GOLFPROPERTIESCONFERENCE.COM