

THE LOGE –
BUSINESS-NETZWERK
MIT ANLAGEN-BENEFITS

Neues Business Golf-Modell auf dem Sprung nach Deutschland

Bild: © Jaskly/shutterstock.com

Noch immer werden weltweit auf Golfanlagen zahlreiche Geschäfte angebahnt oder abgeschlossen – bietet doch eine gemeinsame Golfrunde wie kaum eine andere Gelegenheit die Chance, mit einem aktuellen oder potenziellen Geschäftspartner rund vier Stunden exklusiv zu verbringen. Während beispielsweise in den Niederlanden Business-Golf fester Bestandteil des Angebots ist, erschwert die Auslegung der geltenden Steuergesetze in Deutschland bisher eine entsprechende Mitgliedschaft. Hintergrund ist, dass die Steuerbehörden stets unterstellen, dass eine Golfclub-Mitgliedschaft auch privaten Zwecken diene und somit keine vollständig unternehmerische Verwendung vorläge. Doch Thomas Schnöll, hauptberuflich Inhaber einer Werbeagentur im Salzburger Land, und Gerald Enderle, Inhaber einer großen Versicherungsagentur, haben 2017 einen innovativen Weg eingeschlagen, um beruflich genutzte Golfrunden auch steuerlich abzugsfähig zu gestalten. Sie gründeten kurzerhand das Business-Netzwerk „The Loge“. Hintergrund war, dass zur damaligen Zeit auch in Österreich die direkte Mitgliedschaft von Unternehmen auf Golfanlagen steuerlich kritisch betrachtet wurde. So kamen die Unternehmer auf die Idee, sich mit zunächst sieben Golfern zwei Mitgliedschaften zu teilen und die Spielzeiten untereinander auf-

zuteilen. Im Folgejahr wuchs die Gemeinschaft bereits auf 14, danach auf 28 Golfer an, weitere Anlagen erweiterten das Netzwerk. So beschlossen Schnöll und Enderle vor fünf Jahren, aus dem zuvor eher privat betriebenen Konzept ein professionelles Angebot zu machen und ihr Konzept als reines Business-Golf-Netzwerk zu positionieren.

„Wer bei The Loge als Golfer Mitglied werden möchte, muss zwingend eine persönliche, private Golfclub-Mitgliedschaft haben“, betont Thomas

Schnöll im Gespräch mit dem *golmanager*. Weitere Voraussetzung: Nur aktive Unternehmer und Mitglieder des Top-Managements können Mitglied werden – Pensionäre sind in dem Netzwerk nicht teilnahmeberechtigt. „Wir wollen mit The Loge echtes Business-Networking ermöglichen, daher ist eine aktive berufliche Tätigkeit unverzichtbar“, so Gerald Enderle. „Die Mitgliedschaft in einem Golfclub ist uns wichtig, da wir mit The Loge kein weiteres Rabattsystem auf den Markt bringen wollten und den Anlagen auch keine Mitglieder wegnehmen möch-

JETZT BUCHEN TELL A FRIEND REGELWERK MEMBER AREA PARTNERS LOGOUT							
< WOCHE 46 >	Mo 14.11	Di 15.11	Mi 16.11	Do 17.11	Fr 18.11	Sa 19.11	So 20.11
SUSSENBRUNN 75 Credits / Greenfee	2	1	4	4	3	X	4
WIENERBERG GOLF 60 Credits / Greenfee	4	5	8	8	8	8	8
WIENERBERG RACKETSPORT 25 Credits / Greenfee	X	X	1	2	1	2	2
BRUNN* 60 Credits / Greenfee	3	6	5	2	6	5	4
PONTANA* 300 Credits / Greenfee	X	X	6	2	10	10	8

Freie Startzeiten und benötigte Credits der teilnehmenden Golfanlagen sind auf der Website des Business-Netzwerks (www.the-loge.com) einzusehen.

ten – im Gegenteil: Wir möchten die Anlagen dabei unterstützen, den Kreis ihrer Gastspieler auszuweiten“, ergänzt sein Partner Schnöll. Auch von Seiten der Golfanlagen sind einige Voraussetzungen zu erfüllen. „Wir nehmen ausschließlich qualitativ hochwertige Anlagen in unser Netzwerk auf, da unsere Mitglieder schon alleine aufgrund ihrer beruflichen Position genau solche Anlagen suchen“, erläutert Netzwerk-Mitinitiator Schnöll. Ziel des Netzwerks ist es, dass Manager ihre aktuellen oder potenziellen Geschäftspartner auf eine Golfrunde innerhalb des Netzwerks einladen. In Österreich, dem Heimatland von The Loge, zählen daher vor allem Leading-Clubs zu den Teilnehmern des Netzwerks. Üblicherweise sollte eine Anlage zudem mindestens 18 Spielbahnen haben – bei verkehrstechnisch günstig gelegenen 9-Löcher-Anlagen ist eine Teilnahme ebenfalls möglich.

Unternehmer, die sich dem Netzwerk anschließen möchten, können zwischen zwei Basis-Mitgliedschaften wählen: der „Business Class“ für 2.400 Euro netto pro Jahr, die sich vor allem an kleine mittelständische Unternehmen und Selbständige wendet, sowie der „First Class“ für 4.800 Euro netto pro Jahr für Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern. Die Mitgliedschaft wird in die interne Währung, Credits, umgerechnet. 9.000 Credits stehen einem Mitglied in der Business Class-Version zur Verfügung, die zur



Das Business-Netzwerk ist in 12 Rubriken untergliedert.

drei Gästen. „Da unsere Mitglieder über The Loge ausschließlich Runden außerhalb ihres Heimatclubs spielen – dort ist, wie beschrieben, eine eigenständige Mitgliedschaft erforderlich – spielen die wenigsten unserer Mitglieder alle verfügbaren Credits ab“, so der Manager weiter. Anders die Vergütung für die Golfanlagen: Sie stellen dem Netzwerk pro Tag mindestens zwei, möglichst vier Startzeiten zur Verfügung. Die Vergütung erfolgt jedoch nicht pro tatsächlich gespielter Runde, sondern The Loge schließt mit jedem Club eine Jahresvereinbarung samt Jahresentgelt ab – und verhält sich damit wie ein reguläres Golfclub-Mitglied. Die Zahlung dieser Jahrespauschale erfolgt jeweils zu Jahresbeginn, eine Abrechnung nach Anzahl der gespielten Runden erfolgt nicht und erleichtert somit die Administration für den Club. „Die Höhe der jährlichen Vergütung handeln wir individuell mit jeder teilnehmenden

gen innerhalb des Netzwerks bestehend nicht, erläutern die Vertreter des Netzwerks.

Der Zugriff auf die verfügbaren Startzeiten pro Golfanlage erfolgt über das eigens für The Loge realisierte Extranet. Dieses dient nicht nur der Buchung der Spielzeiten, sondern ist auch die zentrale Plattform zur Förderung des Netzwerk-Gedankens untereinander. Alle Mitglieder der Loge können sich und ihr Unternehmen im Extranet ausführlich präsentieren. „Wir erleben gerade, dass besonders diese Vernetzung immer mehr an Bedeutung gewinnt – denn neben dem Netzwerken auf dem Golfplatz greifen viele unserer Mitglieder immer häufiger auf die Möglichkeit zurück, passende Dienstleister und Produzenten aus unserem Netzwerk zu rekrutieren. Wer schon einmal versucht hat, einen Handwerker auf klassischem Wege zu bekommen, weiß den alternativen Zugriff über unser Netzwerk schnell zu schätzen“, beschreibt Enderle den Vorteil für seine Mitglieder. Wichtig dabei: Mitglieder haben stets direkten Zugriff auf andere Mitglieder, das gilt sowohl für die hinterlegte E-Mail-Adresse, als auch den telefonischen Kontakt.

Möchte ein Golfer eine Runde buchen, erfolgt dies in zwei Schritten. Im Extranet können die Mitglieder prüfen, ob für den gewünschten Spieltag und die präferierte Anlage eine entsprechende Startzeit zur Verfügung steht. Ist dies der Fall, können die Mitglieder die Spielrechte online reservieren. Dabei ist es auch möglich, dass The Loge-Mitglieder untereinander Spielrechte übertragen,

»Ziel des Business-Netzwerkes ist es, Geschäftspartner auf eine Golfrunde innerhalb des Netzwerks einzuladen – Voraussetzung einer Mitgliedschaft: eine persönliche, private Club-Mitgliedschaft!«

Bezahlung der Runden in den teilnehmenden Golfanlagen eingesetzt werden können. „Ein Credit soll ungefähr einem Euro im Wert entsprechen. Die Festsetzung der notwendigen Credits pro Runde wird von The Loge individuell pro Golfanlage festgelegt. Im Schnitt können unsere Mitglieder mit ihren Credits 80-100 Golfunden pro Jahr finanzieren“, erläutert Enderle. In der Business Class können die Mitglieder jeweils genau einen Gast mit auf die Runde nehmen, in der First Class bis zu

Golfanlage aus“, beschreibt Schnöll das Vergütungskonzept. Damit erzielen die Clubs fixe Zusatzerträge pro Jahr – zusätzliche Ausgaben für Bewirtung oder Käufe im Pro-Shop kommen obendrauf. Zudem nutzen zahlreiche The Loge-Mitglieder die im Netzwerk vertretenen Golfanlagen auch für Golfturniere und andere Events ihrer Unternehmen. Interessierte Clubs können direkt über die Website (www.the-loge.com) mit dem Netzwerk in Verbindung treten. Ein Gebietsschutz für Golfanla-

Steuerliche Behandlung von Firmenmitgliedschaften in Deutschland

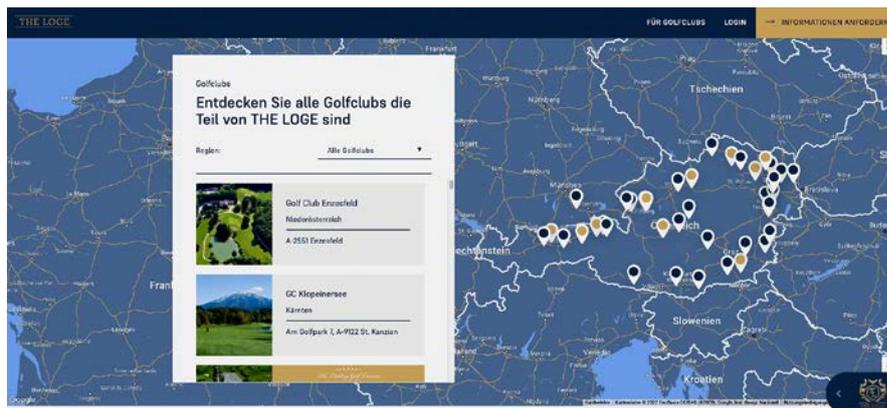
Bei der Recherche zu nebenstehendem Beitrag zum Thema „Business-Mitgliedschaften auf Golfanlagen und Durchführung von Business Events“ gab es von verschiedenen Clubs die Aussage, dass – anders als in Ländern wie beispielsweise den Niederlanden oder der Schweiz – in Deutschland oft die Anerkennung der Aufwendungen als Betriebsausgaben durch die Finanzbehörden ein Hemmnis sei. Wir haktten diesbezüglich in der Rechtsabteilung des Deutschen Golf Verbandes (DGV) nach.

„Dem DGV ist die Thematik rund um die steuerliche Behandlung von sogenannten Firmenmitgliedschaften seit längerem bekannt, weshalb dort die hierzu veröffentlichten Urteile und Fachbeiträge mit Aufmerksamkeit verfolgt werden.“

Hiernach sind Beiträge, die für eine Firmenmitgliedschaft gezahlt werden, entweder durch den Unternehmer oder durch den Spielberechtigten zu versteuern. Werden die Ausgaben nicht als Betriebsausgabe anerkannt und können daher nicht gewinnmindernd in Abzug gebracht werden, erfolgt die Besteuerung auf Seiten des Unternehmers. Falls eine Anerkennung als Betriebsausgabe erfolgen sollte, würde die Besteuerung auf Seiten des Spielberechtigten erfolgen. Handelt es sich beim Spielberechtigten um einen Arbeitnehmer des Firmenmitglieds, liegt steuerpflichtiger Lohn in Form eines geldwerten Vorteils vor. Ist der Spielberechtigte etwa geschäftsführender Gesellschafter des Firmenmitglieds, ist regelmäßig von einer verdeckten Gewinnausschüttung auszugehen. Sofern ein Dritter in den Genuss des Spielrechts kommt, liegt ebenfalls ein grundsätzlich vom Empfänger zu steuernder Sachbezug in Form eines Geschenkes vor. Dabei besteht für das Firmenmitglied die Möglichkeit, eine Besteuerung durch den Spielberechtigten zu vermeiden, in dem der Wert der Zuwendung pauschal mit einem Steuersatz i.H.v. 30% versteuert wird.“

Übrigens: Im Hinblick auf die Höhe der von Firmenmitgliedern erhobenen Beiträge sind auch gemeinnützige Golfvereine nicht limitiert, denn auf diese Mitgliedsbeiträge finden die Höchstgrenzen für Mitgliedsbeiträge keine Anwendung.“

Lara Müller-Zimmermann,
DGV-Rechtsabteilung



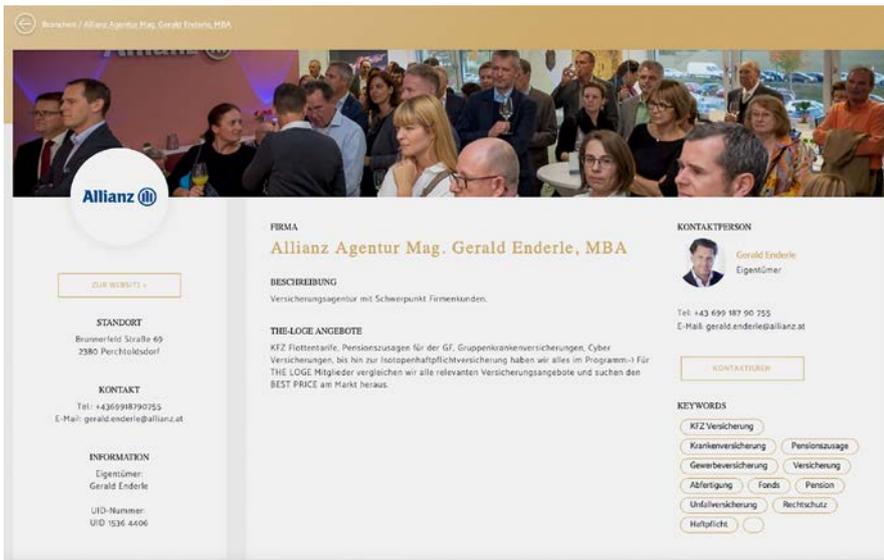
Alle teilnehmenden Golfanlagen sind in einer übersichtlichen Kartendarstellung zusammengefasst.

wenn beispielsweise ein Business Class-Mitglied nicht nur mit einem Gast, sondern als kompletter Flight spielen möchte. Die tatsächliche Startzeitenbuchung erfolgt dann üblicherweise telefonisch beim jeweiligen Club – Schnittstellen zu Startzeiten-Buchungssystemen sind aufgrund der hohen Komplexität und Vielfalt im Markt bisher noch nicht umgesetzt worden. Auch wenn ein Club grundsätzlich pro Tag die vereinbarte Anzahl an Spielmöglichkeiten bereitstellen soll: Ein festes Kontingent pro Club besteht nicht, bei hoher Nachfrage können Startzeiten auf einer Anlage somit ebenso ausgebucht sein wie bei Durchführung eines Golfturniers. Bisherige Erfahrungen zeigen zudem, dass die Mitglieder selten stets den gleichen Club spielen, sondern ihre Spielrechte auf mehrere Anlagen verteilen.

Für die Clubs ergeben sich – neben den fixen Jahresentgelten für die Spielrechte – weitere Ertragsoptionen in der Gastronomie. „Im Schnitt generieren unsere Mitglieder einen Gastronomie-Umsatz von 35 Euro pro Person – denn oft schließt sich an die gemeinsame Golfrunde noch eine Bewirtung der Geschäftspartner an. Diese Einnahmen verbleiben ohne Abzug beim Club“, so Enderle. Nachdem das Netzwerk in seinem Heimatmarkt Österreich bereits sehr erfolgreich ist, steht nun die Expansion ins angrenzende Ausland auf dem Programm. „Mit Golf Valley werden wir ab 2023 den ersten Partner in Deutschland haben, zudem gehört künftig Penati in der Slowakei

zu unserem Netzwerk“, verkündet sein Kollege Schnöll nicht ohne Stolz. Ziel sei es, von Österreich aus umliegende Länder zu erschließen, daher sei in Deutschland der Blick zunächst auf Bayern gerichtet. Neben Golfanlagen sind auch Hotels ein wichtiger Baustein des Konzepts. Wichtig ist den Betreibern zudem stets eine hohe regionale Dichte, damit die Golfer ausreichend Auswahlmöglichkeiten haben. In Planung ist bereits eine Ausdehnung der Golfanlagen in den Regionen Udine und Gardasee. „Unsere Vision ist es, dass unsere Mitglieder letztlich mit einer einzigen Mitgliedschaft weltweit aufteeen können“, beschreibt Enderle die Expansionspläne. Aus der Anzahl der teilnehmenden Plätze und Spielrechte ergibt sich die Anzahl der maximal möglichen Golf-Mitgliedschaften für die Loge. Selbstgesetztes Ziel sei es, pro 100 Mitgliedern täglich 45 Startzeiten zur Verfügung zu stellen, so das Netzwerk. Für 500 Mitglieder benötige man daher rund 60 bis 70 Golfplätze, was exakt der aktuellen Kapazität in Österreich entspreche. Für Deutschland streben die Verantwortlichen, eine entsprechende Anzahl teilnehmender Golfanlagen vorausgesetzt, rund 3.000 bis 4.000 Mitgliedschaften an. Ist das Kontingent erschöpft, werden keine neuen Mitglieder mehr aufgenommen und eine Warteliste eröffnet.

Spannend ist die Frage der steuerlichen Abzugsfähigkeit für die Mitgliedschaften der Unternehmer. Aktuell seien in Österreich für Neukunden auch Greenfees und Bewirtungskosten



Kontaktangaben, Unternehmensbeschreibung und Benefits für Netzwerk-Partner gestatten auch außerhalb der Golfrunde eine Zusammenarbeit.

als Werbungskosten absetzbar, erläutert Enderle. Doch anders als bei Einzelabrechnungen pro Runde stellt The Loge lediglich einen jährlichen Mitgliedsbeitrag in Rechnung. Wichtig sei zudem, dass alle The Loge-Mitglieder über eine private Golfmitgliedschaft verfügen müssten und somit eine klare Abgrenzung zum privaten Spiel gegeben sei. In der gesamten Außendarstellung legt The Loge daher Wert auf seine Eigenschaft als Business-Netzwerk, da Runden stets mit einem Gast – der üblicherweise Kunde oder zumindest Interessent ist – gespielt werden. Auch die umfangreiche Präsentation der Unternehmer sowie ihrer Produkte und Dienstleistungen ist ein wichtiger Baustein des Business-Konzepts. Netzwerk-eigene Veranstaltungen runden das Angebot ab. „Fast alle Mitglieder können problemlos nachweisen, dass sie über unser Netzwerk bereits Neugeschäfte akquirieren konnten“, freut sich Initiator Schnöll. Bisher seien, so der Manager weiter, in Österreich keine Beanstandungen hinsichtlich der steuerlichen Abzugsfähigkeit der Mitgliedsbeiträge bekannt. Ob dies auch in Deutschland gleichermaßen funktioniere, kann vorab nicht garantiert werden – schließlich sieht das deutsche Steuerrecht einen weiten Ermessensspielraum und weitreichende Entscheidungsfreiheit bei den lokal zuständigen Finanzbehörden vor. „Das Networking und die Präsentation im Extranet unterstreichen nachhaltig den

werblichen Charakter unseres Netzwerks“, betont Enderle. Zudem gelte auch für Deutschland, dass durch die Voraussetzung einer privaten Golfmitgliedschaft eine klare Trennung zwischen privaten und geschäftlichen

Aufwendungen möglich sei. „Letztlich sehen wir uns als Business-Netzwerk wie die zahlreichen Online-Netzwerke à la LinkedIn – und auch hier gibt es kostenpflichtige Mitgliedsmodelle, die problemlos absetzbar sind“, so die Manager unisono. Auch andere Business Clubs in Deutschland, die sich explizit an Unternehmer und Unternehmen wenden – beispielsweise der Frankfurt Airport Club am Frankfurter Flughafen – stellen steuerliche abzugsfähige Ausgaben dar.

Spätestens mit der Ausdehnung nach Bayern dürfte die Frage der steuerlichen Anerkennung zeitnah durch die Finanzbehörden geklärt werden – und selbst wenn keine Anerkennung erfolgen sollte, dürfte für die meisten Unternehmer der Mehrwert der Mitgliedschaft bei The Loge angesichts der dadurch möglichen Vernetzung auf künftig internationaler Ebene die Investition lohnen.

Michael Althoff

Sonderschau Rasen mit Golf- und Sportrasen

Alles für Rasenprofis: Demovorträge, Maschinenvorführungen, Rasensortenversuche, Expertenwissen und vieles mehr!

demopark 2023
 Flugplatz Eisenach-Kindel | 18.–20. Juni 2023
www.demopark.de