

Flatrate für Golfplätze

Mitglieder von „The Loge“ können um 2.100 Euro Jahresgebühr 100-mal an 27 Golfplätzen Österreichs spielen. Inklusive Begleitung, denn der Club versteht sich als Business-Netzwerk für Firmenkunden.



Der Golfclub Brunn am Gebirge ist einer von 27 Golfplätzen Österreichs, auf denen Mitglieder von „The Loge“ für eine jährliche Flatrate mit ihren Geschäftspartnern spielen können

VON CLAUDIA JÖRG-BROSCHKE

„Im letzten Jahr hat unser Unternehmen rund 140 Golfplatzbuchungen über The Loge wahrgenommen. Gerade in Zeiten von Corona ist das eine perfekte Möglichkeit, spannende Netzwerke zu knüpfen und Business-Partner kennenzulernen“, schildert Marcus Mizevsky, Mitglied der Geschäftsleitung des Facility-Service-Unternehmens ISS in Österreich. „So lässt sich das Nützliche mit dem Angenehmen verbinden.“

The Loge ist trotz seines Namens kein Geheimbund, sondern eine Golf-Community, die aktuell 250 Firmen vieler Branchen (von Handwerkern wie Tapezierer oder Rauchfangkehrer über Freiberufler, Ärzte, Rechtsanwälte, Steuerberater bis hin zu privaten Bankern usw.) golfend vereint. Die Jahresgebühr für die Firmenmitgliedschaft beträgt 2.100 Euro netto. Dafür bekommt man etwa 100 Greenfees (Spiele) für alle golfaffinen Mitarbeiter auf 27 Golfplätzen in Österreich, darunter Fontana, Enzesfeld, Brunn am Gebirge, Mondsee, Mieminger Plateau. Für die „Logianer“ stehen täglich insgesamt 130 Startzeiten zur Verfügung. Da die Greenfees je nach Club unterschiedlich viel kosten, wird



Thomas Schnöll und Gerald Enderle gründeten für „Business-Golfer“ eine neue Plattform

über ein Creditsystem abgerechnet. Zusätzlich darf jeder einen weiteren Geschäftspartner seiner Wahl einladen (ebenfalls inklusive). Zum Vergleich: Ohne Loge-Mitgliedschaft kostet eine Tages-Greenfee für eine Person zwischen 70 und 160 Euro – mal zwei, lädt man seinen Geschäftspartner ein.

Golfclub-Mitgliedschaft notwendig

Einzige Voraussetzung ist, dass Loge-Mitglieder gleichzeitig die Mitgliedschaft bei irgendeinem österreichischen Golfclub vorweisen müssen. „So stellen wir sicher, dass es sich um echte Golfer und keine Spaziergänger handelt“, erklärt Gerald Enderle, einer der beiden Gründer von The Loge und natür-

lich selbst passionierter Golfer. Man versteht sich nicht als Konkurrenz zu den Golfplätzen, sondern „wir stülpen ein Dach drüber“.

„Das Handicap in unserer Golf-Community liegt durchschnittlich bei 20 bis 25“, so Enderle. Zu den Mitgliedern zählen führende Unternehmen wie Erste Bank – Private Banking, Gruber Golf Reisen, AMR Mannesmann oder eben ISS Österreich.

Die Idee entstand 2014, als sich sieben befreundete Unternehmer rund um Enderle zwei Golfmitgliedschaften teilten und oftmals andere Personen zum Spiel einluden. 2016 gründeten Enderle (im Brotberuf in der Versicherungsbranche tätig als Leiter der Allianz-Agentur in Perchtoldsdorf) und sein Partner Thomas Schnöll (selbständiger Vertriebs- und Werbefor) eine GmbH.

Treffen zum Netzwerken

Die Firma samt Online-Plattform ist Dreh- und Angelpunkt des Netzwerkes: Hier laden die „Logianer“ selber aktiv ein oder werden eingeladen. Zusätzlich vernetzen sich die Mitglieder dank Unternehmenspräsentationen (ähnlich LinkedIn) und ermöglichen so einen gegenseitigen einfachen Zugang zu Produkten und Dienstleistungen. „Etwaige Probleme mit einem Rechtsanwalt am Golfplatz zu besprechen ist weit angenehmer und zielführender als bei einem kurzen Termin in der Kanzlei“, meint Enderle. Zur weiteren Vernetzung gibt es – so es die Corona-Situation zulässt – regelmäßig Netzwerkveranstaltungen, Get-Togethers, Firmenpräsentationen und Golfkurse. Enderle: „Bei uns geht es sehr ungezwungen zu, wir sind alle per Du!“

Künftig auch Kunst, Segeln und Fitness

Jeweils zu Jahresbeginn verhandeln Enderle und Schnöll „partnerschaftlich“ mit jedem Partnergolfclub eine Pauschalgebühr für ein bis zwei Flights („Spielergruppchen am Golfplatz“) für zwei bis vier Personen pro Tag und bezahlen diese vorab aus den Mitgliedsgebühren. Eine Win-Win-Situation für alle. 20 Prozent der Beiträge verbleiben bei der GmbH und werden für die Weiterentwicklung verwendet. Schnöll weiter: „Momentan ist es Spaß und Freude, noch nehmen wir kein Geld für uns heraus. Aber irgendwann wird ein echtes Business daraus werden, denn wir expandieren laufend. Unser nächstes Ziel in eineinhalb bis zwei Jahren sind 500 Mitglieder in Österreich – später wollen wir in ganz Europa agieren und weitere Freizeitthemen wie Reisen, Kunst, Segeln und Fitness integrieren.“

Foto: GCB, Hackney/Matthias Steiner