

KI-STRATEGIE FÜR GOLFLANLAGEN

Von der Vision zur konkreten Umsetzung

Künstliche Intelligenz ist längst kein Zukunftsthema mehr, sondern hält Schritt für Schritt Einzug in die tägliche Praxis von Unternehmen aller Branchen. Auch Golfanlagen stehen vor der Frage, wie sie diese Technologie sinnvoll einsetzen können. Nicht als Spielerei, sondern als Instrument, das Arbeitsabläufe vereinfacht, Ressourcen schont und neue Impulse für Mitgliedergewinnung und Servicequalität liefert. Dieser Beitrag versteht sich nicht als technischer Exkurs, sondern als praxisnaher Leitfaden für Entscheider in Golfclubs.

Im Mittelpunkt steht, welche Bausteine eine tragfähige KI-Strategie braucht, wie sie systematisch entwickelt werden kann und welche Erfahrungen aus Wirtschaft und Industrie als Orientierung dienen.

Gerade in Golfclubs, in denen Teams oft klein aufgestellt sind und das Tagesgeschäft eine Vielzahl an Aufgaben umfasst, eröffnet eine klug eingesetzte KI-Strategie die Chance, Zeit zu gewinnen, Prozesse zu verschlanken und den Fokus stärker auf Mitglieder, Gäste und Vertrieb zu richten. Wer die richtigen Schritte kennt und konsequent umsetzt, kann schon in kurzer Zeit spürbare Verbesserungen erreichen. Insbesondere im Management



(Alle Abbildungen: KI-generiert/F. Hoffmann)

und im Sekretariat, wo Organisation, Verwaltung, Marketing und Mitgliederkommunikation gebündelt zusammenlaufen.

Knappe Ressourcen fordern KI-Nutzung

Fast jeder Club hat drei konstant knappe Ressourcen: Zeit, Personal und Budget. Genau hier setzt Künstliche Intelligenz an: Sie entlastet bei wiederkehrenden Büroarbeiten, verbessert die Servicequalität für Mitglieder und Gäste und gibt dem Office-Team

praktische KI-Werkzeuge an die Hand. Wer strukturiert vorgeht, verschafft sich einen Vorsprung, der sich umgehend in mehr Anfragen, reibungsloseren Abläufen und geringeren Kosten bemerkbar machen kann.

Consulting-Unternehmen, die große Konzerne bei der Einführung von KI begleiten, arbeiten fast immer nach demselben Muster: Geschäftsnutzen zuerst, mit kleinen Leuchtturmprojekten starten, Ergebnisse früh messen, das Team befähigen, klare Leitplanken (Governance) aufbauen, Datenschutz und rechtliche Vorgaben wie DSGVO und EU AI Act konsequent berücksichtigen, und dann Schritt für Schritt skalieren. Diese Logik lässt sich direkt 1:1 auf Golfanlagen übertragen.

Eine KI-Golfanlagen-Strategie orientiert sich dabei an fünf Schritten, die in einem Golfclub erfüllt sein müssen, s. Abbildung 1.

Im weiteren Verlauf dieses Beitrags wird gezeigt, wie diese Schritte konkret aussehen, welche typischen Fehler Golfanlagen vermeiden sollten und welche To-dos auf dem Weg zu einer tragfähigen Strategie unbedingt erledigt werden müssen.



Abbildung 1

Klare Führung

Ohne ein klares Commitment der Führungsebene bleibt KI meist ein Sammelsurium einzelner Versuche. Damit sie im Golfclub mehr wird als das gelegentliche Arbeiten mit ChatGPT oder das Erstellen eines Bildes für Instagram, braucht es einen strukturierten Onboarding-Prozess für Entscheider. In diesem Einstieg werden die Potenziale verständlich aufgezeigt: Welche konkreten Aufgaben kann KI im Club tatsächlich übernehmen? Welche Erwartungen gibt es und wo liegen die ersten Handlungsfelder? Erst wenn dieses gemeinsame Verständnis geschaffen ist, kann die operative Umsetzung gelingen. Idealerweise folgt auf dieses Onboarding ein eindeutiges Mandat: Wer verantwortet die Einführung, welche Ziele gelten, welches Budget steht zur Verfügung und welche Entscheidungen müssen wann getroffen werden?

Typische Fehler in der Praxis:

- KI als ‚Spielerei‘ ohne jeglichen Bezug zu Geschäftszielen
- Keine klare Zuständigkeit im Vorstand oder Management
- Zu viele Piloten, ohne Fokus und Priorität

Wer frühzeitig die Weichen stellt, sorgt dafür, dass KI nicht ins Leere läuft, sondern als strategisches Thema verstanden wird. Mit klarer Priorität und Rückendeckung der Entscheider für die Mitarbeiter im Sekretariat.

„KI ist kein Selbstzweck, sondern ein strukturierter Prozess.“

Use Cases priorisieren

Beim Start mit KI haben Golfanlagen grundsätzlich zwei Möglichkeiten: Entweder man kennt bereits bestimmte Werkzeuge – etwa LLMs oder Stand-alone-Tools – und probiert diese aus, oder man definiert zunächst die eigenen ‚Use Cases‘ und sucht anschließend nach den passenden Tools. Beide

Ansätze sind legitim, langfristig erfolgreicher ist jedoch der zweite Weg, da er sich konsequent an den tatsächlichen Aufgaben und Zielen der Anlage orientiert. Jede Golfanlage ist unterschiedlich: Mitgliedsstruktur, Organisation im Büro, Veranstaltungen, Marketing und Verwaltungsaufwand variieren erheblich. Umso wichtiger ist es, die Anwendungsfälle zu identifizieren, die im Alltag den größten Nutzen bringen. Consulting-Unternehmen sprechen hier von einem Value-Backlog, einer priorisierten Liste, die Aufwand, erwartete Wirkung und Risiken gegenüberstellt. Wichtige Auswahlkriterien sind:

- Wiederholhäufigkeit: Je häufiger die Aufgabe, desto stärker der Nutzen
- Zeitersparnis pro Vorgang
- Qualitätsgewinn für Mitglieder und Gäste
- Datenverfügbarkeit: Liegen die nötigen Informationen vor
- Komplexität: Lieber schnell startende Leuchttürme als Mammutprojekte

Am Ende dieses Schritts entsteht eine individuelle Club-Prioritätenliste mit etwa fünf bis acht zentralen Use Cases. Drei davon sollten als Leuchtturmprojekte für die ersten 90 Tage ausgewählt werden. Klein genug, um schnell Ergebnisse sichtbar zu machen, aber wirkungsvoll genug, um den Mehrwert der KI unmittelbar erlebbar werden zu lassen. Wer so vorgeht, vermeidet den typischen Fehler, KI nur auszuprobieren, ohne einen erkennbaren Nutzen zu erzielen. Stattdessen wird klar, wo die Technologie echten Mehrwert schafft und wie sie die knappen Ressourcen Zeit, Personal und Budget spürbar entlastet.

Mitarbeiter befähigen

Selbst die besten Tools und die klarsten Use Cases bleiben wirkungslos, wenn das Team unsicher im Umgang mit KI ist. Deshalb gilt es, Mitarbeitende frühzeitig mitzunehmen und praxisnah zu schulen. Ein einmaliger Vortrag reicht nicht, nachhaltiger Erfolg entsteht nur durch kontinuierliche Weiterbildung. Hinzu kommt der gültige EU AI Act: In Artikel 4 verpflichtet er alle Unternehmen, die KI einsetzen, ihre Mitarbei-

tenden entsprechend zu schulen (vgl. *golfmanager* 3/25). Was hier als gesetzliche Pflicht formuliert ist, zeigt sich in der Praxis aber als echter Erfolgsfaktor. Wer sein Team systematisch befähigt, baut Berührungsängste ab, schafft Sicherheit im Umgang mit KI und sorgt dafür, dass die Technologie als hilfreiches Werkzeug wahrgenommen wird und weniger als Bedrohung.

Der Einstieg sollte über ein Basis-Training erfolgen, das alle Mitarbeitenden im Sekretariat und Management erreicht. Dort wird vermittelt, was KI leisten kann, welche Tools relevant sind, wie man sinnvoll promptet und wie die Technologie bei typischen Aufgaben unterstützt. Ebenso wichtig ist die Sensibilisierung für den richtigen Umgang mit Daten und die Arbeit im Einklang mit DSGVO und Datenschutz. Darauf aufbauend empfiehlt sich eine Vertiefung in Form eines Workshops, in denen spezialisierte Anwendungen wie KI-Avatare, Voice, Video oder Podcast im Vordergrund stehen und trainiert werden. Ergänzend bewährt sich eine gemeinsame Bibliothek mit geprüften Prompts und Textbausteinen, die allen Mitarbeitenden den gleichen Qualitätsstandard sichert.

Gerade hier zeigt sich auch, warum Schulungen kein einmaliges Projekt mit Start und Ende sein dürfen. KI entwickelt sich exponentiell weiter, und was heute neu ist, kann in einem halben Jahr schon wieder veraltet wirken. Wer nicht kontinuierlich investiert, riskiert, dass sich die Kluft zwischen Normalanwendern und Power-Usern immer weiter vergrößert. Darum sollten Golfanlagen Weiterbildungen fest in ihre Abläufe (und Budget) einplanen, damit das Office-Team und Entscheider mit der Technologie-Entwicklung Schritt hält und dauerhaft von den Chancen der KI profitiert.

Typische Fehler in der Praxis:

- Einmalige Schulungen ohne Übungsphase und Überprüfung
- Fehlender Bezug zum Cluballtag
- Keine Vorlagen oder Standards, Wissen bleibt bei Einzelnen hängen

Professionelle Beratung achtet zudem darauf, frühzeitig Rollen und Verantwortlichkeiten klarzustellen: Wer pflegt Inhalte, wer gibt frei, wer schult ggf. intern neue Kolleginnen und Kollegen? Ebenso wichtig ist es, klare Leitplanken zu definieren, die den sinnvollen, aber auch ethischen Einsatz regeln. Von der Nutzung vertraulicher Daten bis hin zur Tonalität nach außen. Besonders wirksam ist es, im Monatsrhythmus kurze KI-Sprechstunden einzurichten, in denen offene Fragen geklärt und kleine Demos gezeigt werden. Ergänzende Übungen mit spielerischen Quiz helfen zudem, das Gelernte zu festigen und im Alltag sicher anzuwenden. Wer als Golfclub sein Team strukturiert befähigt, erzielt nicht nur Effizienzgewinne, qualitativ höheren Output, sondern auch Akzeptanz. KI wird so zu einem Werkzeug, das den Arbeitsalltag erleichtert und Freiräume schafft, für Mitgliederbetreuung, Neumitgliederwerbung und eine professionelle Organisation.

„Vom Experiment zum Fahrplan: Nur wer verbindlich plant, profitiert dauerhaft.“

Infrastruktur und Budget

Nachdem klar ist, dass eine KI-Strategie von der Führungsebene getragen werden muss, welche Ziele und Use Cases im Vordergrund stehen und dass Mitarbeitende praxisnah geschult werden sollten, stellt sich die nächste Frage: Welche Infrastruktur ist nötig und wie lässt sich das Ganze finanziell sauber abbilden? Genau hier entscheidet sich, ob aus guten Absichten ein verlässliches Programm für den Club wird.

Die richtige Tool-Auswahl

Die Auswahl der Werkzeuge sollte sich an den zuvor definierten Use Cases orientieren. Viele Clubs verfügen bereits über Microsoft Office-Umgebungen, die erste KI-Funktionen integriert haben. Ergänzend sollten spezialisierte Tools für Text, Bild, Audio oder

Automatisierungen eingesetzt werden. Wichtig ist, dass diese Lösungen sicher, einfach zu bedienen und in bestehende Abläufe integrierbar sind. Ebenso gehört eine saubere Datenstruktur dazu: zentrale Ablagen, klare Zuständigkeiten und eine regelmäßige Pflege der Inhalte.

Budget und Kostenplanung

Ebenso wichtig wie die Infrastruktur ist die Budgetplanung. Häufig werden KI-Kosten unterschätzt, weil einzelne Tools nur kleine Monatsbeträge kosten. Ohne klare Struktur summieren sich diese Ausgaben schnell und Schulungen geraten leicht in den Hintergrund. Sinnvoll ist daher, von Beginn an ein monatliches oder ein jährliches Budget festzulegen, das sowohl Tools als auch Weiterbildungen abdeckt.

Bei der Kalkulation lohnt es sich, genauer hinzusehen:

- Manche Tools rechnen über API-Schnittstellen und sogenannte Tokens ab. Hier entstehen variable Kosten, die sich je nach Nutzung stark unterscheiden können.
- Für Enterprise-Lösungen großer LLMs sind die Preise deutlich höher. Sie bieten zwar erweiterte Funktionen, sind aber für kleinere Clubs oft überdimensioniert. In vielen Fällen reichen Plus-Accounts der gängigen Anbieter aus, um professionell zu arbeiten.
- Ein Vorteil vieler KI-Tools ist ihre monatliche Kündbarkeit. Das ermöglicht es, flexibel zu testen und Werkzeuge, die nicht genutzt werden, ohne große Hürden wieder abzuschalten.

Eine von GolfNext empfohlene Struktur umfasst:

- Tools und Lizenzen: Monatliche Kosten für fünf bis acht Kernlösungen (z.B. 3 LLMs + 2 bis 5 Stand-alone-Tools)
- Schulungen und Weiterbildungen: Jährliche Budgets für Basis-Trainings, Aufbaukurse und kontinuierliche Fortbildungen
- Support und Anpassungen: Einen Puffer für neue Tools, Updates oder zusätzliche Beratung

Mit einer solchen Planung bleibt der finanzielle Rahmen transparent und vorausschauend. Gleichzeitig wird dadurch deutlich, dass KI kein Nebenprojekt ist, sondern fester Bestandteil der laufenden Entwicklung des Clubs. Wer Infrastruktur und Budget von Anfang an klärt, sorgt dafür, dass Mitarbeitende kontinuierlich geschult, Tools zuverlässig genutzt und Fortschritte dauerhaft gesichert werden.

Sicher und transparent

Verantwortungsvoller Einsatz ist Pflicht. Dazu gehört, dass Golfanlagen den Umgang mit KI von Anfang an sauber regeln. Datenschutz, Urheberrecht, Kennzeichnung und Transparenz sind dabei die Leitplanken. Der EU AI Act macht dies mit klaren Vorgaben verbindlich. Mitarbeitende müssen wissen, wie sie KI rechtssicher einsetzen und Inhalte müssen nachvollziehbar gekennzeichnet werden.

„Zeit gewinnen, Effizienz steigern, Mitglieder begeistern – das ist der KI-Mehrwert.“

In der Praxis reicht oft schon ein schlankes Regelwerk, das alle relevanten Punkte bündelt. Welche Daten dürfen verarbeitet werden und welche nicht, wie KI-generierte Inhalte nach außen verwendet werden, welche Einwilligungen erforderlich sind und welche Anbieter aufgrund ihrer Sicherheitsstandards ausgewählt werden. Ergänzend ist es sinnvoll, im Club eine klare Ansprechperson zu benennen, die Fragen klärt und im Zweifel Entscheidungen trifft. Besonders wirkungsvoll ist die Erstellung einer klaren, zweiseitigen Richtlinie in verständlicher Sprache. Begleitend dazu empfiehlt sich ein kurzer Workshop für das Team sowie eine Checkliste für Veröffentlichungen.

Clubs, die diese Punkte umsetzen, handeln nicht nur sicher, sondern gewinnen auch das Vertrauen von Mitgliedern und Gästen. So wird KI von

Beginn an als professionelles Instrument wahrgenommen.

Wenn diese fünf Bausteine berücksichtigt werden, entsteht ein verlässlicher Rahmen, der den Club auf einen sicheren und erfolgreichen Weg mit KI bringt.

Schnell sichtbare Ergebnisse

Wie schnell eine klare KI-Strategie Wirkung entfalten kann, zeigte sich in einem ersten Workshop von GolfNext mit einer Golfanlage in Norddeutschland. Gemeinsam mit dem Geschäftsführer und dem Sekretariatsteam wurden drei Leuchtturmprojekte entwickelt, die bereits nach kurzer Zeit spürbare Ergebnisse brachten.

Das erste Projekt betraf Nachfass-E-Mails für Platzreifekurse. Direkt im Workshop wurden Vorlagen erarbeitet, mit denen Teilnehmende nach Kursende und bestandener Platzreife gezielt angesprochen werden. Der Geschäftsführer berichtete, dass dadurch die Interaktion deutlich gestiegen sei und das Interesse an Mitgliedschaftsmodellen spürbar zugenommen habe.

Das zweite Projekt war die Einführung eines Voice-Newsletters. Der klassische E-Mail-Newsletter wurde in eine kurze Sprachnachricht umgewandelt, die von nun an per Messenger an die Mitglieder verschickt wird. Die Ergebnisse der ersten Voice-Newsletter kann sich sehen lassen. Die Öffnungsrate lag im Schnitt bei 93 Prozent, im Vergleich zu etwa 70 Prozent beim bisherigen E-Mail-Versand.

Das dritte Projekt konzentrierte sich auf die grundsätzliche E-Mail-Kommunikation im Sekretariat. Anfragen, die zuvor oft ein bis zwei Tage liegenblieben, konnten nun mit KI-Unterstützung innerhalb weniger Minuten beantwor-



tet werden. Dadurch verkürzte sich nicht nur die Reaktionszeit, sondern auch die Zahl der Rückfragen sank spürbar.

„Priorität statt Zufall: KI braucht klare Use Cases, nicht Spielwiesen.“

Dieses Praxisbeispiel macht deutlich, dass KI im Golfclub kein abstraktes Zukunftsthema ist. Mit klaren Projekten, die nah am Alltag liegen, lassen sich innerhalb weniger Wochen sichtbare Verbesserungen erzielen. Sowohl für das Team im Büro als auch für Mitglieder, Golf-Interessierte und Gäste.

Fazit: Vom Plan zur Umsetzung

Eine KI-Strategie für Golfanlagen ist kein Selbstzweck, sondern ein klar strukturierter Prozess. Die fünf Bausteine ‚klare Führung‘, ‚priorisierte Use Cases‘, ‚qualifizierte Mitarbeitende‘, ein ‚tragfähiges Setup‘ sowie ein ‚sicherer Rechtsrahmen‘ greifen inein-

ander und bilden die Grundlage dafür, dass KI im Cluballtag wirklich Wirkung entfalten kann. Wichtig ist, dass der Einstieg nicht im Ausprobieren steckenbleibt, sondern zu einem verbindlichen Fahrplan führt. Führungskräfte übernehmen Verantwortung, Schwerpunkte werden gesetzt und das Team wird kontinuierlich begleitet. Technik und Budget sorgen für Stabilität, klare Richtlinien für Sicherheit und Vertrauen. Clubs, die diese Punkte beherrschen, gewinnen Zeit und Effizienz und verschaffen sich einen Vorsprung in Servicequalität und Mitgliederkommunikation. Wer jetzt handelt, macht KI zu einem festen Bestandteil der eigenen Organisation und zu einem Wettbewerbsvorteil für die kommenden Jahre. ■



Fred Hoffmann

KI-Experte für den
Golfsport www.golfnext.de

Ein Autorenporträt und Kontaktdaten
finden Sie unter
gm-gk-online.de/gm-autoren

Der nächste **golfmanager**

erscheint Mitte
März 2026