

GOLF & COUNTRY

12/07 ● 1/08

57. Jahrgang / Fr. 12.–

www.golfandcountry.ch

Das meistabbonnierte Golfmagazin der Schweiz

Luxus

SPEZIAL



CSA
Bringt das
liebe Christkind
die Wende?

CHEFSACHE
Was Manager
beim Golfen
lernen können

Q-SCHOOL
André Bossert
und sein eiserner
Finalkampf



I4

Gönnen Sie sich etwas Luxus!

Inhalt

Golf & Country Nummer 12-07/1-08

Die Titelthemen



6

CSA: Vielleicht wird alles wieder gut



42

Golf macht Manager munter – und besser

Drives

COVERSTORY

CSA: Hat der «Schwachsinn» bald ein Ende? 6-8
Die neusten Lesermeinungen zum CSA 9-13

LUXUS SPEZIAL

Was hätten Sie denn gern? 14-27

BACKGROUND

Ein Freiherr gibt sich die Ehre 30-33
Firmen funktionieren wie ein Golfschwung 42-49

TEACHING

So knacken Sie die 100/90/80 35-41

SWISS SCENE

Q-School der Männer 50/51
Schweizer Frauenpower 52-54
Golfen & Jassen in Bad Griesbach 60/61
Manager ohne Durchblick 74-76

EQUIPMENT

Sonderangebote für unsere Leserschaft 55
Neuheiten von TaylorMade 56/57
Geschenktipp 58/69

KOLUMNE

André Bossert zieht Bilanz 62

WETTBEWERB

Wie, wo und was Sie gewinnen können 63-65

TRAVEL

Königlich golfen rund um Port Elizabeth 66-73

Hotlines

Der heisse Draht zu Golf & Country

Sie haben Fragen...

...AN DIE REDAKTION

Tel.: 079 358 96 06

Mail: redaktion@golfandcountry.ch

...AN DEN ABO-DIENST/ HEFTBESTELLUNG

Tel.: 058 200 55 82

Fax: 058 200 55 83

abo@golfandcountry.ch

AN DEN ANZEIGENVERKAUF

Tel.: 044 480 17 30

Fax: 044 480 17 31

gordana.saric@golfandcountry.ch



51
Q-School: Wie Bossy das
Tour-Ticket verpasste

60
Golfen und Jassen sind
Trumpf

Short Game

Editorial	3
Inhalt	4/5
Links	70
Kleinanzeigen	77/79
Nice to know	80
Scoreboard	81
Vorschau	82

türkei

Ein tolles Gefühl

Last Minute KW 44.1

**ALLE ABFLÜGE VOM 01. BIS 15. DEZEMBER 2007*
UND VOM 02. BIS 30. JANUAR 2008**
Abflüge ab Zürich nach Antalya jeden MI (+0,-), Fr (+30,-), SA (+50,-) und
SO (+40,-) mit SunExpress; Abflüge ab Basel jeden Fr (+50,-) mit SunExpress

Sirene Belek Golf & Wellness Hotel *****

1 Woche im DZ
Ultra Alles Inklusive
p. P. CHF **1316,-**

Verl. Wo. 854,-; EZ Zuschlag 63,-
Kinderfestpreis 02-12,99 Jahre 338,-
* bei 2 oder 3 Wochen Aufenthalt:
+100,- p.P.

**Spartermine: 14=12 / 7=6 für Ankünfte
09.-16.12.2007 / 06. – 20.01.2008**

Kinderpauschalen sind nur gültig im DZ mit 2 Erwachsenen | Babypauschale 0-2 J. 50,- CHF | Alle Preise in CHF p. P.
Änderungen vorbehalten. Annulationen werden zu 100% belastet.

INKLUSIVE SILVERPAKET im Wert von 392,- CHF

**2x Greenfee Sultan Course
2x Greenfee Pasha Course**

Diese Angebote ersetzen die vorhergehenden und sind buchbar bis 23.11.2007



REISEGARANTIE



BENTOUR
TÜRKEI REISEN AG

Bentour Türkei-Reisen AG · Badenerstrasse 47 · CH-8004 Zürich · Tel: 043 243 46 36
Bentour Voyages en Turquie · Rue Pradier, 3 · CH-1201 Genève · Tél: 022 716 27 87
info@bentour.ch · www.bentour.ch



Der perfekte (Business-)

SET-UP Wie der Golfball muss auch ein Unternehmen vor dem Abschlag «in Position» gebracht werden.

Foto: Visions in Golf



Drive

Ein guter Golfschlag und ein erfolgreiches Firmenmanagement haben vieles gemeinsam. Ein Businessprofi (und Hobbygolfer) über die Parallelen von Golf und Unternehmensführung.

Von Dr. oec. HSG
Markus Hess, MBA *



Erinnern Sie sich an Ihr letztes Birdie? Hatten Sie hierbei nicht das Gefühl, dass alles irgendwie von alleine lief? Dass der Ball genau dort landete, wo Sie ihn sich wünschten, und dass beim Putten der Ball beinahe magisch vom Loch angezogen wurde?

Um dies zu erreichen, den Ball optimal zu treffen und den perfekten Drive zu spielen und den Ball genau dort aufs Grün zu schlagen, wo Sie ihn haben wollen, bedarf es des Zusammenspiels von insgesamt 124 (hundertvierundzwanzig) Muskeln. Dieser Schlagablauf stellt eine nicht mehr fassbare Komplexität dar. Innerhalb von Bruchteilen von Sekunden müsste das





TOP Ist Ihr «Management Information System» so gut organisiert wie jenes des RSA in St. Andrews?

Gehirn die Schlagsequenz in viele kleine Teileinheiten zerlegen und diese jeweils neu berechnen, das heisst, die Informationen über den jeweiligen Zustand eines jeden einzelnen Muskels müssten dem Gehirn zurückgespielt werden. Dieses müsste dann eventuelle Korrekturen vornehmen und mittels Nervenimpulsen wiederum den jeweiligen Muskeln zurückspielen.

Diese unglaubliche Flut an Informationen, die hierbei koordiniert werden müsste, übersteigt selbst die Leistungsfähigkeit unseres menschlichen Gehirns. Daher trainiert der Golfer. Er übt seine Schläge so oft, bis diese reflexartig erfolgen und nicht mehr der Rückmeldung des Gehirns bedürfen. Hierbei ist entscheidend, die Motorik so abzustimmen, dass mögliche Fehler im Schwung ausgeschlossen werden. Wenn ein guter Amateurgolfer in einer Zehntelsekunde den Schlägerkopf von etwa 40 km/h auf 160 km/h beschleunigt, dann muss die Richtigkeit des jeweiligen Muskelzustandes «vor Ort» entschieden werden. Mentales Training bedeutet in diesem Zusammenhang das Verstehen und insbesondere das Verinnerlichen des

technischen Ablaufs, so dass dieser automatisch abläuft. Das Gehirn ist dann nur noch für die Richtung, die Länge des Schlags und die Berechnung der Abweichung durch Wind, Untergrund etc. zuständig, während der dann «programmierte» Schlag reflexartig, also ohne Nervenimpulse zum Kleinhirn erfolgt. Je besser der Golfer die jeweiligen Schläge

**Dr. oec. HSG
Markus Hess,
MBA**



Dr. Markus Hess, seit kurzem begeisterter Hobbygolfer, ist geschäftsführender Partner der Unternehmer(innen)beratung «Think-Beyond». Er war viele Jahre als Innovationsmanager sowie in mehreren Geschäftsleitungen mittelständischer Unternehmen tätig. Seit einigen Jahren verwendet er erfolgreich Erkenntnisse aus der Natur (so setzt er für seine Führungstrainings auch Pferde ein) und findet mit Hilfe der Bionik unkonventionelle Lösungen für organisatorische und technische Probleme in Unternehmen.

Markus.Hess@think-beyond.com
www.think-beyond.com/golf

Foto: GolfDigest

trainiert hat, desto besser und desto freier wird er aufspielen. Desto mehr kann er «mentale Stärke» beweisen, denn der Kopf ist frei für strategische Überlegungen. «Soll ich den Ball bei diesem Wind weiter links, da er ihn beim Ausrollen wieder auf die Mitte des Fairways blasen wird?» oder «soll ich mit einem kurzen Schlag auf Sicherheit spielen?» sind nur einige Beispielgedanken, die den Golfer beschäftigen können. Auf keinen Fall aber Gedanken wie «belaste ich die Fussballen etwas mehr oder sollte ich mein Gewicht etwas nach rechts verlagern?».

Für den Ball zählt – wie für den Kunden – nur das Resultat

Ähnlich verhält es sich in einem gut funktionierenden Unternehmen. Stellen Sie sich vor, dass die einzelnen Muskeln Ihre Mitarbeitenden, bzw. bestimmte Muskelgruppen Ihre Geschäftseinheiten sind. Je besser trainiert diese sind, das heisst, je besser das Tagesgeschäft absolviert wird und je öfter Entscheidungen vor Ort getroffen werden, desto weniger ist Ihr «Gehirn», das heisst, sind Sie als Unternehmensführer oder -führerin belastet, desto freier können Sie sich um die Zukunft des Unternehmens, um die Abwehr von Konkurrenten, um neue Märkte etc. kümmern. (Eine kleine Nebenbemerkung sei mir erlaubt: Muskeln reagieren unter Anspannung wie Spiralfedern. Durch Dehnung kann man ihre Spannung erhöhen. Gut gedehnte Muskeln können leicht doppelt so viel Leistung erreichen wie ungedehnte. Sollten Sie Ihre Mitarbeitenden oft an die Leistungsgrenze bringen, gönnen Sie ihnen auch entsprechende «Dehnpausen». Sie werden es Ihnen bei nächster Gelegenheit mit noch besseren Resultaten danken.)

Dem Ball ist es egal, ob Sie ihn mit weichen Knien, mit steifen Armen, abgewinkelten Handgelenken oder vielleicht auch blind schlagen. Hauptsache, Sie treffen ihn perfekt und befördern ihn dorthin, wo Sie ihn haben wollen. Dies unterscheidet den sehr guten vom durchschnittlichen Golfer. Sie haben beim Moment, in dem der Schläger den Ball trifft, eine halbe Tausendstelsekunde Zeit. Viel zu wenig, um sich auch nur einzubilden, dass Sie in dem Augenblick noch etwas korrigieren könnten. Dies heisst, jegliche Steuerung



RÜCKSCHWUNG An einem Golfschlag (hier Tiger Woods) sind 124 Muskeln beteiligt.



SELBSTSTÄNDIG

Sind Ihre Abteilungen so «aufgestellt», dass sie autonom agieren können – wie die einzelnen Bereiche eines erfolgreichen Golfresorts (im Bild Valdeherra, Spanien)?

muss lange vor dem Treffpunkt stattfinden, und der Schlag selber muss automatisch erfolgen, wie in Trance. Dies gilt selbstverständlich auch für Ihr Unternehmen. Dem Kunden ist es egal – zum Beispiel im Dienstleistungssektor –, ob Sie einen Designeranzug tragen oder Slacks und Poloshirt, ob Sie SAP installiert haben oder Oracle – Hauptsache sein Problem wird in dem Augenblick gelöst, in dem er es hat.

Ziel der Organisation Ihres Unternehmens sollte es daher sein, die einzelnen Geschäftseinheiten so auszustatten und so zu trainieren, dass diese in ihren jeweiligen Bereichen autonom Entscheidungen treffen können. Ihr «Nervensystem», heutzutage auch «Management Information System» genannt, welches sich aus verschiedenen Komponenten zusammensetzt (Sekretariate, Kennzahlen, EDV-Systeme...), sollte so strukturiert sein, dass es Ihnen die für Sie relevanten Daten zurückspielt. So müssen Sie zum Beispiel in «real time» informiert werden, ob eine Abteilung total überfordert ist (Muskel hat Muskelkater) oder ob innerhalb einer Geschäftseinheit die Leistung eingebro-

chen ist (Muskelfaserriss). Parallel zum Informationsempfang müssen Sie in der Lage sein, über dieses System strategische Vorgaben an einzelne Bereiche zu geben.

Was ist eine «reflexbedingte intermuskuläre Eskalation»?

Wenn Sie Ihr Unternehmen so behandeln, wie ein professioneller Golfer seinen Körper, dann wird Ihre Organisation auch in der Lage sein, Leistungen zu vollbringen, die den Mitbewerbern nicht gelingen. Beim Golfen bzw. beim menschlichen Organismus nennt man dieses Phänomen «reflexbedingte intermuskuläre Eskalation». Das bedeutet, dass ein Muskel, der auf Widerstand stößt, über unbewusste Nervenreflexe mit einer gesteigerten Anstrengung reagiert. Und wenn Sie beim Schwingen mit dem Oberkörper auch auf Ihren Unterkörper angewiesen sind, wird die Anstrengung des Oberkörpers eine spontane Steigerung der Kraft im Unterkörper auslösen und dessen Steigerung wiederum zu einer Steigerung im Oberkörper. Ihre Schultern, Arme und Handgelenke werden mehr Kraft entfalten. Durch Ihren Druck auf den

Foto: GolfDigest

Schlägerhebel sorgen Sie dafür, dass innerhalb einer Zehntelsekunde Ihr ganzer Körper vier- bis sechsmal von Nervenimpulsen durchzuckt wird und eine enorme Kraftentfaltung möglich wird. Dieses Phänomen funktioniert aber nur, wenn der technische Ablauf des Schwungs perfekt einstudiert ist und man die mentale Gelassenheit besitzt, sich auf die strategischen Überlegungen zu konzentrieren. Im anderen Fall sorgt die reflexbedingte inter-muskuläre Eskalation für Verspannungen und ist somit kontraproduktiv.

Navyboot: Eine Firma, die wie ein Golfschwung funktioniert

Ähnlich ist dies in Unternehmen. Wenn Sie es schaffen, Ihre Abteilungen und Geschäftseinheiten so aufzustellen, dass sie weitestgehend autonom agieren können, die Unternehmensführung sich auf die strategischen Belange konzentriert und die Unternehmenskultur Ihres Unternehmens die gegenseitige Unterstützung von Geschäftseinheiten fördert, dann werden Sie in die Lage kommen, dass Sie mit wenig Anstrengung am weitesten schlagen oder übersetzt mit der Konzentration auf Weniges aber Wesentliches enorme Unternehmenserfolge erzielen.

Aber vor den Lohn hat der liebe Herrgott den Schweiss gesetzt. Bis man weiss, wie der richtige Schlag aussieht und sich insbesondere auch anfühlt, benötigt es viel Übung. Im Falle eines Unternehmens heisst dies, dass es erforderlich ist, immer wieder die Aussenperspektive einzunehmen und sich die Strukturen und Informationskanäle anzusehen, um zu beurteilen, ob tatsächlich die Informationen so frei fliessen, wie dies für einen schnellen Austausch und ein schnelles Reagieren erforderlich ist. Wenn Sie dann eines Abends um 21.30 Uhr von der Logistikabteilung, in der normalerweise um 16.30 Uhr keine Mitarbeitenden mehr zu sehen sind, einen Anruf erhalten, dass trotz aller Probleme die Sendung heute noch versandt wurde, dann haben Sie für kurze Zeit das Gefühl einer «reflexbedingten inter-muskulären Eskalation» erlebt.

Auf solche Situationen lässt sich aufbauen. Sie wissen nun, dass Sie diesen einen «Schwung» richtig ausgeführt haben. Ihre Aufgabe als Unternehmer oder Unter-



DURCHSCHWUNG Ein Golfer trainiert seine Schläge so oft, bis sie reflexartig erfolgen.



NACHTSCHICHT

Wenn um 21.30 Uhr die sonst um diese Zeit verlassene Logistikabteilung anruft, haben Sie es richtig gemacht (im Bild Hirono, Japan).

nehmerin ist es nun, diese Erfahrung so oft zu wiederholen, dass sie in Fleisch und Blut übergeht und dass Ihre Mitarbeitenden Freude an den Abläufen haben, da sie auch merken, dass sie mehr erreichen konnten, als sie anfänglich glaubten. Analysieren Sie, was Sie alles richtig gemacht haben, dass dieser Anruf erfolgte. Finden Sie heraus, wie die Informationen flossen, welche Mitarbeitenden und Abteilungen involviert waren, korrigieren Sie eventuelle Informationshemmnisse (seien sie technischer oder menschlicher Natur) und feiern Sie die Erfolgsbeispiele. Sie werden feststellen, dass Sie mit der Zeit immer öfters eine «reflexbedingte intermuskuläre Eskalation» spüren, dass das Stimmungsklima innerhalb der Firma sich stark verbessert und Sie immer mehr Zeit haben, sich mit dem Markt, der Zukunft, neuen Produkten und Geschäftsbereichen, Ihrer Familie und auch dem Golf zu widmen.

Vor kurzem las ich ein Interview mit Bruno Bencivenga, dem Gründer und CEO der Navyboot AG. Auf die Frage nach der Führung seines Unternehmens, antwortete er: «Das hab ich mir noch nie überlegt.

Braucht es Führung überhaupt, wenn man gute Leute hat und diese wissen, was zu tun ist?» Diese Antwort drückt sehr gut den Zustand des richtigen Schwungs aus, bei dem alle Muskeln wie gewünscht miteinander korrespondieren und sich gegenseitig unterstützen. Das daraus folgende Resultat, ausgedrückt mit einem Zitat von Herrn Bencivenga: «Ich habe sogar mehr Zeit als früher für mich. In der Zusammenarbeit setzen wir stark auf den menschlichen Aspekt. Unsere Mitarbeitenden müssen Verantwortung übernehmen, dafür lassen wir sie in Ruhe arbeiten. Das bedingt von unserer Seite, dass wir den Mitarbeitenden Vertrauen schenken, das ist das A und O.»

Wenn das Marketing für die Vorspannung sorgt...

Navyboot hat mit hoher Wahrscheinlichkeit eine Unternehmenskultur, in der «reflexbedingte intermuskuläre Eskalationen» eher die Regel sind als die Ausnahme, und es liegt an Herrn Bencivenga, diese Abläufe immer wieder zu trainieren und zu perfektionieren. Ein Unternehmen, welches noch nicht dieses

Foto: GolfDigest

Niveau erreicht hat, hat die Aufgabe, sich schrittweise an diesen «perfekten Schwung» heranzutasten. Getreu dem Motto von Golflehrer Thomas Zacharias («Was getrennt nicht klappt, geht erst recht nicht zusammen. Was nicht langsam klappt, geht schnell erst recht nicht. Und was ohne Ball nicht klappt, das kann mit Ball erst recht nicht funktionieren»), ist es Aufgabe der Unternehmensführung, zuerst die einzelnen Abteilungen und Geschäftseinheiten entsprechend aufzustellen und zu coachen. Im nächsten Schritt geht es dann darum, die Prozesse zu optimieren, die Mitarbeitenden verstärkt in die Verantwortung einzubinden und die Zusammenarbeit zwischen den Einheiten zu unterstützen und schlussendlich durch Erfolgsbeispiele die Unternehmenskultur so zu fördern, dass die Mitarbeitenden Freude an Ihrem Beitrag dieser Erfolgserlebnisse haben.

Um diese Erfolgserlebnisse möglichst oft zu erleben, benötigt es wie bei einem guten Golfschlag eine gewisse Vorspannung. Ähnlich wie Sie beim Schnippen mit dem Mittelfinger diesen mit dem Daumen unter Spannung setzen oder beim Revolver den Schlaghahn vorspannen, ist die schnappende Streckung der rechten Hand (bei Rechtshändern) für den richtigen Golfschlag äusserst wichtig. Durch die Trägheit des Schlägers wird während der ersten Hälfte des Abschwungs die Vorspannung im Unterarm erzeugt. Nur mit Hilfe dieser Vorspannung erreichen Sie die maximal mögliche Geschwindigkeit im Augenblick des Ballkontakts. Übersetzt auf Ihr Unternehmen heisst dies: Wenn Sie es verstanden haben, Ihre Abteilungen (Produktion, Logistik, Einkauf...) bestmöglich aufeinander abzustimmen und somit Ihr Schwung vom Ober- und Unterkörper her perfekt ist, müssen Sie zum Schluss noch dafür sorgen, dass Ihr Vertrieb beim Lösen des Kundenproblems bestens vorbereitet ist, indem er durch Ihre Marketingabteilung mit so viel Vorspannung versehen ist, dass er im Vergleich zur Konkurrenz beim Treffen des Kundenproblems höchste Präzision und Geschwindigkeit erreicht. Sie werden sehen, das Birdie wird wesentlich wahrscheinlicher, und Sie sind Ihren Konkurrenten oft um die wichtige Nasenlänge voraus.

Foto: GolfDigest



FINISH Der technische Ablauf ist so verinnerlicht, dass er automatisch abläuft.