



GOLFCLUB  
RHEINBLICK

# FIRMENANGEBOTE AB 2026

## MITGLIEDSCHAFTSFORMEN AB 2026

### FIRMENMITGLIEDSCHAFT 1

- Die Firma bezahlt eine einmalige pauschale Eintrittsgebühr von € 10'000.
- Pro Saison können 2 Personen (Mitarbeitende, Geschäftsfreunde, Kunden usw.) benannt werden, die für die ganze Saison ein volles Mitglieder-Spielrecht im GC Rheinblick erhalten.
- Der Jahresbeitrag beträgt € 3'140 pro Person/Jahr.
- Das Package kann bis zum 30. September eines Jahres auf das Folgejahr gekündigt werden.

### FIRMENMITGLIEDSCHAFT 2

- Die Firma bezahlt eine einmalige pauschale Eintrittsgebühr von € 20'000.
- Pro Saison können bis zu 5 Personen (Mitarbeitende, Geschäftsfreunde, Kunden usw.) benannt werden, die für die ganze Saison ein volles Mitglieder-Spielrecht im GC Rheinblick erhalten.
- Der Jahresbeitrag beträgt € 3'140 pro Person/Jahr.
- 5 Greenfee Gutscheine zur freien Verfügung (Montag bis Freitag)
- Das Package kann bis zum 30. September eines Jahres auf das Folgejahr gekündigt werden.

### FIRMEN PACKAGE 1

- 1 Firmenevent mit 2 h Schnuppergolf für bis zu 25 Personen inkl. Event-Apéro
- 2 Werbeseiten im Birdiebuch des GC Rheinblick (1 Jahr)
- 1 Werbebanner auf der Homepage des GC Rheinblick (1 Jahr)
- 2x pro Jahr Nutzung des Tagungsraums inkl. Mineral + Kaffee (in der Saison)

Packagepreis € 1'550

### FIRMEN PACKAGE 2

- 1 Firmenevent mit 2 h Schnuppergolf für bis zu 25 Personen inkl. Event-Apéro
- 3 Gang Menü inkl. Mineral + Kaffee

Packagepreis € 1'750

### FIRMEN PACKAGE 3

- 1 Firmenevent mit 2 h Schnuppergolf für bis zu 25 Personen inkl. Event-Apéro
- 2 Werbeseiten im Birdiebuch des GC Rheinblick (1 Jahr)
- 1 Werbebanner auf der Homepage des GC Rheinblick (1 Jahr)
- 2x pro Jahr Nutzung des Tagungsraums inkl. Mineral + Kaffee (in der Saison)
- 10 Greenfee Gutscheine (Montag bis Freitag)

Packagepreis € 2'550



## 10 GUTE GRÜNDE FÜR EINE FIRMENMITGLIEDSCHAFT

### 1. Persönliche Beziehungen aufbauen

Golf ist oft eine soziale Aktivität, die es Unternehmen ermöglicht, persönliche Beziehungen zu Kunden zu pflegen.

### 2. Gemeinsames Interesse

Wenn Unternehmen und Kunden gemeinsame Interessen haben, wie zum Beispiel die Liebe zum Golf, schafft dies eine positive Verbindung.

### 3. Zeit für ausführliche Gespräche

Eine Golfrunde dauert mehrere Stunden, was viel Zeit für Gespräche und Interaktionen bietet.

### 4. Entspannte Atmosphäre

Golfplätze bieten eine entspannte Umgebung, die oft den Druck von geschäftlichen Gesprächen mindert. Dies kann dazu beitragen, dass Kunden sich wohl fühlen und offener für neue Geschäftsmöglichkeiten sind.

### 5. Team-Building

Golf kann als Team-Building-Aktivität genutzt werden, bei der Kunden und Mitarbeiter gemeinsam Zeit verbringen und eine positive Gruppendynamik entwickeln können.

### 6. Veranstaltungen

Unternehmen können Golfveranstaltungen oder Turniere organisieren, um Kunden einzuladen. Dies schafft eine exklusive, sportliche Atmosphäre, welche die Kundenbindung fördert.

### 7. Gesundheitsbewusstsein

Golf ist eine physische Aktivität, welche die Gesundheit fördert.

### 8. Langfristige Bindung

Golf ist eine Sportart, die oft über viele Jahre hinweg ausgeübt werden kann. Durch regelmäßige Golfaktivitäten können langjährige Beziehungen zu Kunden aufgebaut und gepflegt werden.

### 9. Erinnerungswert

Gemeinsame Erlebnisse, wie eine Golfrunde, schaffen bleibende Erinnerungen.

### 10. Differenzierung

Unternehmen, die Golf als Instrument in der Kundenbindung nutzen, differenzieren sich von der Konkurrenz.