

# Ein Engadiner auf der Asien-Profitour

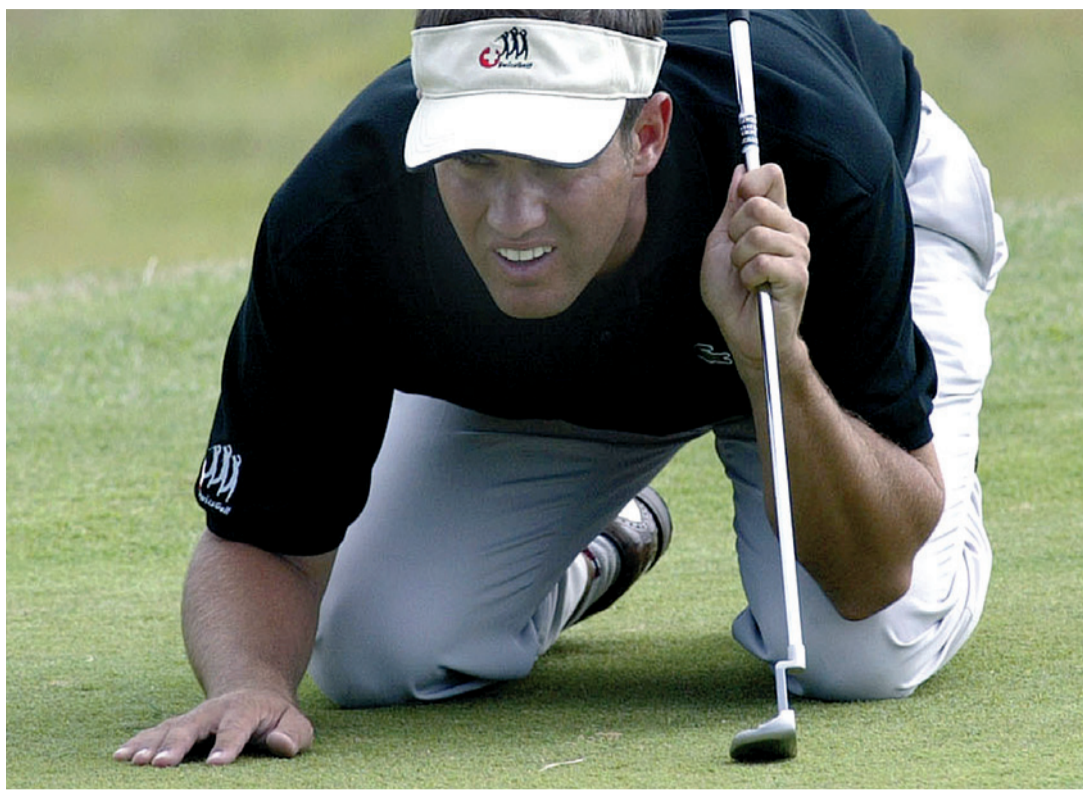
**MARTIN ROMINGER** Nach erfolgreichen Jahren als Amateur wechselte Martin Rominger im vergangenen Herbst zu den Professionals. Der 26-jährige Engadiner aus Pontresina geht einen ungewöhnlichen Weg.

PETER LERCH

Die folgende Meldung der Nachrichtenagentur Sportinformation stand am 17. Januar 2006 in verschiedenen Schweizer Zeitungen: «Guter Start für die Schweizer Golfprofis in die Saison 2006: Martin Rominger sicherte sich am Qualifikationsturnier in Johor Bahru (Malaysia) die Spielberechtigung für die Asian Tour, die klar höher einzustufen ist als die Challenge Tour in Europa.»

Der Bündner, der über vier Runden mit 281 Schlägen den 14. Schlussrang belegte, startet als erster Schweizer Golfprofi als volles Mitglied auf der Asian Tour. Dieser Circuit umfasst in diesem Jahr 32 Turniere mit insgesamt mehr als 24 Millionen Dollar Preisgeld. An den gemeinsam mit der Europa-PGA-Tour organisierten und gut dotierten Turnieren wie dem Qatar Masters oder dem China Open wird Rominger allerdings noch nicht antreten dürfen. Sein primäres Ziel für 2006 ist ein Platz in den ersten 60 der Preisgeldrangliste, was ihm für das nächste Jahr auch das Startrecht an den besseren Turnieren einbrächte. «Meine Leistung bedeutet mir sehr viel», sagte Rominger. «Ich kann nun meinen Kalender selber gestalten.»

Seine Laufbahn als Amateur hatte Martin Rominger mit den grössten Team-Erfolgen in der Geschichte des Schweizer Golfsports



Punkte sammeln zwischen Seoul, Manila, Singapur und Bombay: Jungprofi Martin Rominger.

## ZUR PERSON

### Martin Rominger

**Geburtsdatum:** 3. Mai 1979  
**Zivilstand:** Ledig  
**Adresse:** Chesa Garsun, 7504 Pontresina  
**Homepage:** www.martin-rominger.ch  
**E-Mail:** mrominger@blueemail.ch  
**Grösse:** 180 cm  
**Hobbys:** Sport allgemein, Tennis, Eishockey, Ski, Kochen

**Sponsoren:** Swiss Golf, Credit Suisse  
**Supporter:** Swiss Golf Pro Supporter Club

**Coach:** Marcos Moreno  
**Karriere als Amateur:** Sieger Omnium Suisse 2004, Sieger Zentralschweizer Meisterschaften 2004 und 2003, viermal Engadiner Amateurmeister.

**Weitere Highlights:** 2. Platz World University Golf Championship Taiwan 2003, 2. Platz Seminole Collegiate Invitational 2002, 2. Platz The Ridges Intercollegiate 2003, 4. Platz Einzel-Europameisterschaft 2003.

**Highlights in Team-Wettbewerben:** Mit der Schweizer Nationalmannschaft: 4. Platz Weltmeisterschaft 2004, 3. Platz Europameisterschaft 2003. Sieger Palmer Cup 2004 mit Team Europa (14,5:9,5 gegen USA).

**Karriere als Profi:** 6. Platz Open de Fés 2006, 7. Platz Open de Mohammedia 2006.

### Gastspiel bei Woods, Singh und Co.

Martin Rominger ist in einem vorderhand einmaligen Gastspiel als erster Schweizer Golfprofi überhaupt auf dem bestdotierten Profi-Circuit der Welt, der US PGA Tour, angetreten. Er erhielt von Titelsponsor Zurich Financial Services eine Einladung für das mit sechs Millionen Dollar dotierte Turnier Ende April in New Orleans. Dort konnte er sich mit den Superstars der Szene messen. «Es ist eine riesige Ehre für mich», sagte der Schweizer.

abgeschlossen – als Vierter der Weltmeisterschaft 2004 und als Dritter der Europameisterschaft 2005. Er war an beiden Grossanlässen ein Pfeiler der grossartig auftrumpfenden Schweizer Nationalmannschaft. Und nun also der Start in die Profikarriere, wie er kaum besser hätte verlaufen können.

### Ein rastlos Reisender

Der Erfolg in Malaysia hat Rominger schon einen Schritt weiter gebracht als die übrigen seiner jungen Kollegen. Von der Alps Tour, der dritten Stufe im europäischen Profigolf, auf die Challenge Tour und von dort weg an die Preisgeldhönigtöpfe der «grossen» PGA European Tour.

Auch Martin Rominger hatte damit gerechnet, sich in seiner Rookie-Saison auf der vergleichsweise schwach dotierten Alps Tour (Preisgelder zwischen 35 000 und 55 000 Euro pro Turnier) behaupten zu müssen. Er bestritt in diesem Frühling, gleichsam zur Einstimmung auf sein Abenteuer im Fernen Osten, zwei Alps-Tour-Events in Marokko und klassierte sich als 6. und als

7. in der Spitze. Jetzt sei er in der glücklichen Lage, die Alps Tour als Backup-Lösung betrachten zu können, sagt Rominger.

Den grössten Teil des Jahres, nämlich Frühling, Frühsommer und Herbst, wird Rominger jedoch als rastloser Reisender zwischen Seoul und Manila, Singapur und Bombay verbringen. Kei-

Tiger Woods.

nes der 13 im Kalender aufgeführten Turniere ist mit weniger als 200 000 Dollar dotiert; Höhepunkt ist das Singapur-Open vom 7. bis 10. September, an dem 3 Mio Dollar verteilt werden. Das intensive Engagement in Asien bedeutet auch, dass Rominger sowohl auf das European Masters in Crans-Montana von Anfang September als auch auf die ebenfalls im September beginnende mehrstufige Qualifikation für die Europa-PGA-Tour 2007 verzichten müssen. Wenn die Asian Tour während der schwülen und regenreichen Zeit von Anfang Juni bis Mitte August ruht, wird der Neoprofi einige Turniere auf der europäischen Challenge Tour spielen, so auch an der Premiere der Credit Suisse Challenge im Golfclub Wylhof in Luterbach SO.

In der Sommersaison in Europa wird Rominger auch enger mit seinem «Team» zusammen arbeiten können, mit seinem Golflehrer Marcos Moreno und seinem Manager Daniel Schaltegger. Auf der Asien-Tour jedoch ist der Bündner voll auf sich allein angewiesen.

### Auf der Europa-Tour abschlagen

Der ungewöhnliche Einstieg in die Profi-Karriere führt dazu, dass Nicolas Sulzer und Martin Rominger, die beiden langjährigen Kumpels aus den geografischen Extremen der Schweiz, nun fürs erste weitgehend getrennte Wege gehen; der Genfer Sulzer, mit dem sich Rominger in all den Jahren auf Englisch unterhielt, musste den «klassischen» Einstieg über die Alps Tour wählen. «Wir bleiben aber in möglichst engem Kontakt», sagt Rominger. Fern am Horizont sehen die beiden Freunde ein Ziel: Gemeinsam auf der grossen Europa-Tour abschlagen.



Golfschlägerproduktion in China: Die Fu Sheng Group, weltgrösster Hersteller von Schlägerköpfen, besitzt in der Provinz Kanton gleich zwei Fabriken.

# In China laufen die Maschinen auf vollen Touren

**GOLFAUSRÜSTUNG** Ob Schläger, Taschen oder Trolleys – auch dafür ist China inzwischen die «globale Fabrik». Als Exportweltmeister grüsst jedoch Hongkong.

GÜNTER O. REITER

Aldila, Coastcast, Royal Precision: Ambitionierte Golfer verbinden mit diesen Namen sofort jene hochwertigen Komponenten, aus denen die Schläger der grossen Golfmarken bestehen. Und noch vor wenigen Jahren dominierten diese drei US-Hersteller mit ihren Schlägerköpfen, Schäften oder Griffen – zusammen mit ein paar weiteren US-Firmen – souverän den Weltmarkt. Die Geschäfte liefen gut, die USA hatten den Titel als Golf-Exportweltmeister abonniert, und einige Komponentenbauer waren gar an der Nasdaq-Börse in New York notiert. Folge-

richtig bildeten Aldila, Coastcast und Royal Precision dann auch alleine das Segment Komponenten im so genannten GIX ab (siehe Kasten).

### China: Steigende Produktion

Tempi passati, sowohl GIX wie auch Golfmarkt sehen heute ganz anders aus. Globalisierung und Outsourcing prägen längst auch die Golfindustrie. Preisgünstige und zugleich qualitativ hoch stehende Produktionskapazitäten in China sind gefragt, in den USA machen immer mehr Fabriken dicht. Typische Schicksale der einst so starken US-Komponentenbauer: Rückzug von der Börse, im Idealfall mit Reprivatisierung. Oder zuerst die Flucht in Chapter 11, dann doch der Konkurs. Andere suchten sich chinesische Partner oder bauten dort selbst eine

Fabrik. Eher einzigartig ist der Fall Coastcast: Der noch vor wenigen Jahren weltgrösste Schlägerkopfproduzent verkaufte seine Fertigungsanlagen an die Fu Sheng Group aus Taiwan – die besitzt gleich zwei Fabriken in der Volksrepublik China und gilt ihrerseits nun als weltweite Nummer eins.

Brandaktuelle Zahlen dokumentieren, dass die Produktionsmaschinen in China inzwischen mehr denn je auf vollen Touren laufen. Im Jahr 2005 exportierte das Reich der Mitte laut China Customs Golfausrüstung im Gesamtwert von 621,6 Mio Dollar, eine imposante Steigerung um 43,9%. Umgerechnet sind das etwa 807,5 Mio Fr. – wobei diese Summe nur den reinen Zollwert darstellt, ohne die Margen von Schlägerfirmen, Importeuren und Händlern, ohne Einfuhr- und sonstige Steuern. Der wichtigste Exportmotor ist dabei das «sonstige Equipment», in dem sämtliche Golfharten gebündelt ist – also insbesondere Komponenten, dazu Taschen (ohne Ledermodelle), Trolleys, Zubehör, aber keine vollständigen Schläger und Bälle. Mit einem Ausfuhrwert von insgesamt 428,2 Mio Dollar gab es hier 2005 ein Plus von 46,8%.

**Schnellstes Wachstum bei Bällen**  
 Bei den kompletten Schlägern gelang den Chinesen ebenfalls ein mächtiger Drive: Der Export sprang um 36,3% auf einen Wert von 171,2 Mio Dollar. Das schnellste Wachstum wurde aber interessanterweise beim einzigen Schwachpunkt von «Made in China» erzielt – bei Bällen, die von den grossen Marken zum Schutz von Technologie und Know-how bevorzugt noch selbst produziert werden. In dem Exportwert 2005 von 22,2 Mio Dollar steckt eine satte Zuwachsrate von 50,8% gegenüber 2004.

Weil aber Driver, Eisen, Bags und Bälle für die Golfer in Europa und im Rest der Welt einen hoch-effizienten Hafen und ein funktionierendes Finanzierungssystem benötigen, kommt nun Hongkong ins Spiel. Und zwar gewaltig:

## AKTIEN

### Golfbarometer

**GIX** Der Index für Golfaktien umfasst die Titel der wichtigsten Schläger- und Golfmodehersteller. Nebst Aldila, der einzigen US-Firma, sind im Komponentensegment auch Dynamic Precision, Endo Manufacturing, Fu Sheng, Graphite Design, O-TA Precision und Sino Golf, alles Unternehmen aus Hongkong, Japan und Taiwan, mit Fabriken vor allem in China, aber auch Thailand oder Vietnam, vertreten. Das Golfbarometer hat im April mit über 1820 Punkten ein Allzeithoch erreicht.

Nachdem die ehemalige Kronkolonie 2004 erstmals die USA als weltgrössten Golfartikelexporteur ablöste, gab es 2005 ein noch rasanteres Wachstum: Der Ausfuhrwert stieg um 18,6% auf insgesamt 797,5 Mio Dollar. Weitaus schneller erhöhte sich 2005 die Ausfuhr von kompletten Schlägern, die dank einem Plus von 41,0% auf einen Wert von 207,7 Mio Dollar kletterte. Und bei den Bällen war in der chinesischen Sonderverwaltungsregion der gleiche Trend wie im Mutterland zu beobachten: Zwar erzielte Hongkong hier nur einen Ausfuhrwert von 4,9 Mio Dollar, das bedeutet jedoch eine Steigerung um 103,3%.

In den Schweizer Golfmarkt flossen 2005 lediglich Warenwerte von nicht ganz 70 000 Fr. (aus Hongkong) bzw. knapp 130 000 Fr. (China). Erstaunlich, aber rasch erklärt: Die grossen Schläger- und Ballmarken versorgen das Land über Zentrallager, und die stehen meist in Europa.