



Bilder: Jerry Ward

Lehrgeld musste Martin Rominger bei seinem ersten Auftritt auf der US-PGA-Tour in New Orleans bezahlen.

Kampf ums tägliche Brot

Er könnte wöchentlich neue Golfclubs spielen und sich täglich fünf Mal in neue (gesponserte) Kleidung hüllen; will er aber Bares, um sein Essen, die Reisekosten und eine Bleibe zu bezahlen, winken die Sponsoren ab. Als Neo-Pro tut man sich schwer bei der Suche nach Geldgebern – auch wenn man Martin Rominger heisst. Mirjam Fassold

Als er letzten Herbst im nicht mehr ganz zarten Alter von 25 Jahren zu den Professionals wechselte, hatte der Engadiner Martin Rominger ein beachtliches Palmarès an Amateur-Erfolgen auszuweisen. Für Schweizer Verhältnisse gar ein überaus beachtliches Palmarès. Doch wer als professioneller

Golfer sein Geld verdienen will, muss sich erst mal ganz hinten anstellen. Ganz hinten in der Schlange jener, die bei Sponsoren um finanzielle Unterstützung anklopfen. «Für Sponsoren ist es relativ risikoreich, einen Spieler zu unterstützen, der bei den Pros noch keinen Leistungsausweis hat», sagt Rominger. Und dies zu einem Zeitpunkt, als sein professioneller Leistungsausweis immerhin eine volle Spielberechtigung für die Asian-Tour 2006 ausmachte.

Im November letzten Jahres, gleich nach Erlangen der besagten Tourkarte, hatte sich Rominger auf die Sponsorensuche begeben. Und dies nicht etwa zaghaft-zurückhaltend, sondern mit vollem Einsatz. «An 100 Firmen hatte ich mein Dossier verschickt – und 99 Absagen habe ich erhalten.» Ein Ergebnis, das nicht nur ernüchternd, sondern für einen ambitionierten Neo-Pro wohl fast schon demotivierend hätte sein können. Aber aufgeben, das passt

nicht zu Martin Rominger. Auch nach 99 Absagen schrieb er eifrig weitere Anfragen und liess sich auf seiner Homepage eine spezielle Rubrik für (potenzielle) Sponsoren einrichten.

Stapel von Polos, aber kein Geld ...

Nur eines, das kann Rominger – wie all die anderen Pros – in ausreichender Menge bekommen: Ausrüstung! «Ich habe von Nike die Zusage, dass ich mir aus der Kollektion meine Bekleidung nach Lust und Laune zusammenstellen darf – aber Sponsoring-Gelder sind für die Schweiz keine vorhanden», so Rominger. Gleiches gelte für die Hersteller von Clubs und Bällen, da hat Martin Rominger die freie Wahl. Nur eben, dass er nicht Tiger Woods ist, dem mit den Poloshirts und dem Driver auch noch ein nettes Sümmchen in «cash» (oder doch eher als Banküberweisung) mitgeliefert wird.

«Wenn Sponsor-Verträge die Fixkosten einer Saison abdecken, nimmt

das enorm viel Druck vom Spieler», sagt Rominger. Denn leider kann er als Playing-Pro weder Flugkosten noch Hotelrechnungen mit Golfhosen und Puttern bezahlen ...

USA – wo das Geld ist

Für den sympathischen Engadiner eher unverständlich sind die Sponsoring-Absagen weltweit tätiger Schweizer Firmen. «Ich spiele auf der Asian-Tour, das müsste für Sponsoren interessant sein, da Asien der Markt der Zukunft ist.» Und das Interesse an dieser Tour sei in Asien merklich höher als beispielsweise das Interesse der Europäer an der hiesigen Challenge-Tour.

Dass Romingers Poloshirt und auch sein Käppi nun doch mit Logos bestückt sind, hat einen Grund, der an einem ganz anderen Ende der Welt zu suchen ist: seine Teilnahme an der Zurich Classic of New Orleans Ende April. Der erste Schweizer, der auf der US PGA vor dem amerikanischen Millionenpublikum aufteufen durfte, das war dann für zwei Firmen doch ein Anreiz, das Scheckbuch zu zücken.

Leben aus dem Koffer

Nach seinem Abstecher in die USA ist Martin Rominger seit Anfang Mai wie-

der in Asien unterwegs. Ein Leben aus dem Koffer. «Ich reise mit einem Koffer und einem Golfbag», erzählt er lachend. Bloss nicht zu viel Wäsche mitnehmen, sondern lieber in den asiatischen Hotels waschen lassen. «Das sind für europäische Verhältnisse lächerlich kleine Beträge, die man fürs Waschen zahlt.» Etwas grösser sind die Beträge, die Rominger für die Reisen zwischen den einzelnen Turnierorten in den verschiedenen asiatischen Ländern zahlen muss. Aber auch da weiss der Bündner bereits, wie man Geld spart – und vor allem möglichst rasch zu kostenlosen Up-Grades kommt: «Ich versuche meine Flüge immer über One-World-Airlines zu buchen, dann habe ich bald die erforderlichen Meilen zusammen, um mehr Gepäck mitnehmen zu können.»

Das lange Warten aufs Visum

Doch auch mit diesen Tricks wird das Leben eines Asian-Tour-Pros nach wie vor sehr stark von den langen Reisen geprägt. Und wenn man Schweizer ist, wie Martin Rominger, stellen sich einem noch weitere Hürden. Die E-Mail des Engadiners von seinem ersten Turnier in Korea gibt einen sehr anschaulichen Einblick in die weniger reizvollen Seiten seines Jobs:

«Nach der 20-Stunden-Reise und 13 Stunden Zeitunterschied bin ich am Mittwoch angekommen und habe fast den ganzen Tag im Indischen Embassy verbracht – ich konnte nicht üben und keine Proberunde spielen, weil ich mein Visum für die nächste Woche brauche. Erst hiess es im Indischen Konsulat, es sei nicht möglich, so kurzfristig ein Visum zu besorgen. Als ich mich damit zufrieden gegeben habe, meinten sie plötzlich, mit einem Eilservice wäre es doch noch möglich! Also habe ich mehr bezahlt, damit das Visum am Freitag da ist. Nun kommt das nächste Problem. Das Visum kann nur zwischen 4 und 5 pm abgeholt werden, und das nur von mir persönlich. Um 5 pm bin ich gerade mal auf Loch 12 oder so ... Ich weiss noch nicht, was ich mache. Vielleicht muss ich heute aufgeben.»

Nun, aufgegeben hat er natürlich nicht, sondern im Gegenteil nach der verunglückten Donnerstagsrunde (77) eine phantastische 70 hingelegt. Den Cut hat Rominger damit leider verpasst. Der junge Schweizer musste am Donnerstag zu viel Lehrgeld zahlen. ●

Material zu bekommen, ist für einen Playing-Pro kein Problem, aber Geld will niemand locker machen.



Lehrgeld musste Martin Rominger bei seinem ersten Auftritt auf der US-PGA-Tour in New Orleans bezahlen.