

MIT QUALITÄT GEGEN STAGNIERENDE MITGLIEDERZAHLEN

Detlef Hennings, CCM 1 (2013), über seinen Anspruch an First Class Golf



Das Grün von Bahn 18 wird von einem Teich verteidigt, auf dem ein Schwanenpaar sein Zuhause hat. Die Wappentiere des Golfclubs Schwanhof geben ein anmutiges Fotomotiv ab. Eingebettet in das leicht hügelige Gebiet der Oberpfalz liegt der mit einem „Hauch Amerika“ versehene Platz auf einem ehemaligen landwirtschaftlich genutzten, 80 Hektar großen Gelände. Mit Blick auf die Burg Leuchtenberg mit ihren Mauern, Wallgraben und Wehrtürmen bietet die Anlage ein herrliches Panorama. Die von US OPEN-Sieger Jerry Pate und Reinhold Weishaupt erstellte Golfanlage Schwanhof bietet beste Spiel- und Trainingsbedingungen. So wurde der mehrfach ausgezeichnete 18-Loch-Championship Course schnell zum beliebten Austragungsort internationaler Turniere (Europameisterschaften der Golfer mit Behinderung, EPD-Tour der Professionals) und ist zudem Mitglied von The Leading Golf Courses of Germany. Ein Gütesiegel, mit dem sich nur 34 Mitglieder in Deutschland schmücken dürfen. Geschäftsführer ist seit mittlerweile 14 Jahren GMVD Präsident Detlef Hennings.

Bereits vor 20 Jahren kam der Kölner aus beruflichen Gründen in die Oberpfalz – und blieb. Fünf Jahre lang war er auf der Golfanlage Bad Abbach-Deutenhof als Geschäftsführer tätig. Dort lernte er seine spätere Frau Sabine, eine gebürtige Regensburgerin, kennen. Die beiden heirate-



Mitglieder wie Gäste sind im Golfclub Schwanhof willkommen



Das Schwanenpaar fühlt sich an seinem Teich sehr wohl

ten im Jahr 1999. Heute leitet Sabine Hennings die Gastronomie des Golfclubs Schwanhof, wo das „best tastes of the world“-Konzept internationale Kochkunst mit bayerischer Tradition und Oberpfälzer Flair verbindet. Die Schwiegereltern von Detlef Hennings leben noch immer in Regensburg, nur 45 Minuten entfernt.

Ein „Hauch von Amerika“

Um nicht so weit zur nächstgelegenen Golfanlage fahren zu müssen, ließ der Unternehmer und passionierte Golfspieler Klaus Conrad 1990 in Luhe-Wildenau nahe der kreisfreien Stadt Weiden selbst eine Anlage errichten. „Wenn du Geschäfte in den USA machen willst, musst du Golf spielen“, sagte der Handelsmanager einmal in einem Interview. Und so spielte er unzählige Golfkunden in den 70er Jahren in Amerika, um seinen Hightech-Handelskonzern Conrad Electronics aufzubauen. Möglicherweise liegt deshalb ein „Hauch Amerika“ über der Anlage Schwanhof. Vielleicht auch, weil die Amerikaner die Gegend mit geprägt haben, liegt doch einer der größten Truppenübungsplätze Europas nur 30 Kilometer entfernt in Grafenwöhr.

Die Militärpräsenz ist seit den 1950er Jahren ein wichtiger Wirtschaftsfaktor im strukturschwachen Nordosten Bayerns, auch wenn das Ende des Kalten Krieges in den letzten 20 Jahren eine deutliche Truppenreduzierung mit sich brachte. Für den Golfclub Schwanhof spielen die Amerikaner jedoch eher eine untergeordnete Rolle. Aus der Historie heraus haben die Soldaten und deren Angehörige einen Sondertarif. Zudem verfügt die neue Generation amerikanischer Golfer nicht über die nötigen finanziellen Mittel. „Trotzdem gibt es circa 35 Mitglieder. Wenn der Golf- und Landclub Königstein auf Grund eines fehlenden Investors im Jahr 2015 wirklich schließen muss, rechne ich mit einer Zunahme“, sagt Detlef Hennings. Die Einbindung der Amerikaner funktioniert sehr gut, es gäbe zum Beispiel sportliche Wettkämpfe in der Art des Ryder Cups.

Wie gewinnt man Mitglieder und behält diese auch?

Derzeit wird viel über die Golfentwicklung in Deutschland und stagnierende Mitgliedszahlen diskutiert. Im Golfclub Schwanhof sind diese 2014 leicht gestiegen. „Zum einen liegt

das an einigen ‚Neu-Golfern‘, die gewonnen werden konnten, zum anderen gab es einen Zuwachs an ‚Clubwechslern‘ wegen der Insolvenz des Golf- und Landclubs Königstein. Die Mitglieder dort haben sich nach einer Alternative umgesehen“, so Detlef Hennings. Die Abgänge hielten sich dagegen im Rahmen, meist handle es sich um jüngere Golfer, die keine vollzahlenden Mitglieder seien. Wegen des Studiums oder wegen eines Jobs ziehen diese oft weg, meist in Ballungsgebiete. Am stärksten betroffen sind die ländlichen Regionen, unter anderem die Oberpfalz. Doch auch G8 und PC-Spiele, die junge Leute vom Golfsport abhalten, macht Detlef Hennings für das Ausbleiben junger Golfer verantwortlich.

Da diese Probleme von Seiten der Golfanlage nicht zu lösen sind, werden die erwähnten „Neu-Golfer“ natürlich umso interessanter. Wie wurden sie für den Golfclub Schwanhof gewonnen? „Natürlich bieten wir die üblichen ‚Kennenlern-Stunden‘ an und veranstalten ‚Members & Friends‘-Turniere“, so der Geschäftsführer. „Außerdem werden pro Jahr circa 500 Gutscheine verteilt, die zum kostenlosen Ausprobieren einladen.“ Auch Rundfunkspots und gelegentliche Berichte im regionalen Fernsehen hätten einige neue Mitglieder



Name: Detlef Hennings

Geburtstag: 15.02.1961

Familienstand: verheiratet, einen Sohn (15 Jahre)

Werdegang:

- 1976 Ausbildung zum Golf-Professional
- 1980 erste Head-Pro Stelle in Bad Mergentheim
- 1984 Aufbau des GC Tutzing
- 1991 – 1993 PGA-Turnierdirektor
- 1994 tätig im GC Starnberg
- 1996 tätig im GC Bad Abbach
- seit 2001 tätig im GC Schwanhof

gebracht. Werbeanzeigen in der örtlichen Presse – der „Neue Tag“ und die „Mittelbayerische Zeitung“ – wären dagegen nicht erfolgreich gewesen. Anscheinend informiert sich der potenzielle Golfer von heute kaum noch über die Printmedien. Um bestehende Mitglieder an den Club zu binden, ergreift der Golfclub Schwanhof vielseitige Maßnahmen: über 180 Turniere, eine gute Jugendarbeit und das Streben nach einer qualitativ hochwertigen Golfanlage in allen Bereichen. Seit Jahren gibt es keine „Wechsler“ in Nachbarclubs – eher umgekehrt. Die gute Beispielbarkeit des Platzes während der gesamten Saison, inklusive schneller Grüns, eine sehr gute Gastronomie und gute Golflehrer runden das Angebot ab.

Wir sind nicht nur verantwortlich für das, was wir tun, sondern auch für das, was wir nicht tun

Die geschilderten Maßnahmen zeigen, dass Ideen gefragt sind, um die Golfentwicklung nach vorne zu bringen bzw. die Golfanlagen zukunftsfähig zu machen. „Ideen gibt es viele“, sagt Detlef Hennings, „doch fehlt es oft an der Umsetzung und der akribischen Nacharbeit in den Golfclubs selbst.“ Während der Saison mangelt es mitunter an der nötigen Zeit. Der DGV entschied am 29. November auf einem außerordentlichen Verbandstag über das Programm 2018. Unter anderem sah das Konzept eine crossmediale Werbekampagne für „Golf



Golf & Natur: Blumenwiese an Bahn 11

in Deutschland“ mit einem Gesamte-tat von 4,9 Mio. Euro vor, die von den DGV-Mitgliedern genehmigt wurde. Die Kosten für jeden Club sind laut Detlef Hennings überschaubar und beim Golfclub Schwanhof im Werbebudget enthalten.

Von einer Vor-Ort-Managementbe-ratung mit betriebswirtschaftlichem Schwerpunkt, die ab dem Jahr 2016 für Golfanlagen angeboten werden und deren Wirtschaftlichkeit stärken soll, hält Detlef Hennings nicht viel, wobei er nur für seine Golfanlage sprechen könne, hinter der mit Klaus Conrad ein großer Unternehmer steht: „Ich habe jederzeit die Möglichkeit, gewisse Kenntnisse, zum Beispiel im Bereich Marketing und Vertrieb, im ortsansässigen Unternehmen Conrad Electronics zu erwerben.“ Doch auch jeder andere Golfclub verfüge über Zugriffsmöglichkeiten auf eine Viel-zahl von Unternehmen oder Personen auf Seiten der Partner oder Mitglieder. Externe Berater des DGV sind seiner Meinung nach nicht notwendig. „Viel wichtiger ist es, das Aufgabengebiet

eines Managers vor Ort in den Clubs zu stärken und weisungsunabhängiger zu gestalten. Es gibt immer noch Manager und Sekretariats-Mitarbeiter, die auf der eigenen Golfanlage nicht spielen dürfen bzw. kein Mitglied sind. Und wie oft ist an Wochenenden der Anrufbeantworter in den Clubs an, weil man Personalkosten sparen möchte“, so Detlef Hennings. Mit reiner Beratung ist es also nicht getan, auch die Clubs müssen ihre Hausaufgaben machen.

Wenn die Anforderungen steigen, spielt eine gute Aus- und Weiterbildung eine wichtige Rolle. Detlef Hennings hilft die ständige Kontrolle seines Ausbildungsstandes durch das Graduierungssystem des CCM und die damit verbundene Aktualisierung. 2008, im ersten Graduierungsjahrgang, wurde er sofort als CCM 1 eingestuft. 2013 wurde dieser Status bestätigt. Auch seine Ausbildung zum PGA Golfprofessional bzw. die vergangene Tätigkeit als Golflehrer ist ihm beim täglichen Kontakt mit den Mitgliedern und Gästen des Golfclubs Schwanhof von Nutzen.

Hohe Qualität führt zum First Class Golf

Der Golfclub Schwanhof handelt nach den Standards der Qualitäts- und Wertegemeinschaft „The Leading Golf Courses of Germany“ sowie des Umweltschutzprogramms „Golf und Natur“ und setzt damit auf hohe Qualität. Das bedeutet: kein Stillstand bei den jährlichen Investitionen. Auch ein Fünf-Jahresplan, die Bildung von Rücklagen, regelmäßige Kontrollen und Tests durch Zertifizierungs-Organen sind selbstverständlich. „Das Programm ‚Golf und Natur‘ des deutschen Golf-Verbandes ist für uns der Weg zu einem nachhaltigen und verantwortungsvollen Umgang mit der Umwelt und der Gesundheit unserer Mitarbeiter und unserer Spieler. Zudem vertreten wir die Philosophie des Wohlfühlens. Der Golfer, der Erholung vom Alltagsstress sucht, soll genauso viel Freude am Spiel auf unserem Platz haben wie der ambitionierte Golfer, der sportlich gefordert sein möchte. Empfang und Restaurant sollen durch zuvorkommende Freundlichkeit und perfekten Service eine angenehme Atmosphäre schaffen“, so Detlef Hennings Bild von einer hochwertigen Golfanlage. First Class Golf! Ob diese Qualität in Deutschland bezahlt werde, liege an Angebot und Nachfrage. Gewisse Minimalstandards beim Service reichen laut Detlef Hennings künftig jedoch nicht mehr aus.

Dr. Johanna Thiel
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, GMVD

Bitte vervollständige folgende Sätze:

1. *Golfmanager zu sein bedeutet für mich ...*
„professionell vorrausschauend zu arbeiten.“
2. *Ich bin CCM, weil ...* **„ich damit auch einen nachvollziehbaren Nachweis meiner Aus- und Weiterbildung habe.“**
3. *Der Erfolg bezüglich CCM war für mich, ...* **„dass ich bei meinem eigenen Graduierungsverfahren gleich ganz oben eingestuft wurde und dass ich mich durch meine Teilnahme immer wieder zur Weiterbildung motiviere.“**
4. *Ständiges Weiterbilden ist ...* **„eine unerlässliche Notwendigkeit.“**
5. *Die Schwerpunkte unserer Arbeit werden sich in den nächsten Jahren ...* **„mehr auf Strategie bzw. Marketing/Vertrieb verlagern.“**
6. *Die zukünftige Clubmanagergeneration unterscheidet sich durch ...* **„noch mehr Professionalität.“**
7. *Golf bedeutet für mich ...* **„einen wichtigen Lebensinhalt.“**
8. *Ich halte mich fit für meinen Job ...*
„durch die alltäglich wechselnde Herausforderung.“
9. *Wenn ich Zeit hätte, würde ich mich gerne ...*
„mehr um die Familie kümmern und Golf spielen.“
10. *Mein Motto / Meine Philosophie derzeit ist:*
„Man kann dem Leben nicht mehr Tage geben, aber den Tagen mehr Leben.“