

SANTA CLAUS GOLF CLUB

Golf am Polarkreis

Weihnachtsmann zu sein, ist offensichtlich eine der besten Aufgaben der Welt, die man sich vorstellen kann: Allen Menschen Freude bringen, immer mehr als willkommen sein und ein Lächeln auf die Gesichter von Erwachsenen und Kindern zaubern. Und das Wichtigste: Einen Job zu haben, der viel zusätzliche Zeit für ein Hobby wie Golf bietet. So ist es nicht verwunderlich, dass der Weihnachtsmann auch seinen eigenen Golfclub in der Nähe seiner Heimatstadt Rovaniemi im Norden Finnlands hat. Aber natürlich ist der Weihnachtsmann wie immer großzügig und deshalb ist sein Club auch für Einheimische und Gastspieler uneingeschränkt zugänglich.

Es war einmal ...

Was wie ein Märchen klingt, ist eine der schönsten Erfolgsgeschichten des europäischen Golfsports. 1986 gründeten einige Golfbegeisterte in Rovaniemi Arctic Golf Finland. Der Platz war ein reiner Wintergolfplatz, angelegt auf den gefrorenen Flüssen rund um Rovaniemi, das auch als offizielle Heimat des Weihnachtsmanns gilt. Nur wenige Jahre später wurden die ersten sechs Löcher eines Sommerplatzes gebaut und der Golfsport fand seinen Einzug in das breite Spektrum der Aktivitäten in und um Rovaniemi. 1997 wechselte der Sommerkurs seinen Standort. Ein neuer 9-Löcher-Platz wurde in Ounasvaara eröffnet, etwas



Clubmanagerin Pia Lillberg mit einem ihrer liebsten Gäste

außerhalb der Stadtgrenzen und in der Nähe eines bekannten Skigebiets. Im Jahr 2011 wurde der Golfplatz auf die aktuellen 18 Spielbahnen erweitert. „Bis

2017 firmierte der Club unter dem Namen Arctic Golf Finland, doch dann beschlossen wir, ihn in ‚Santa Claus Golf Club‘ zu ändern, was nicht nur unsere starke Verbindung zur Geschichte und zur Tradition des Weihnachtsmanns in Rovaniemi zeigt, sondern auch unsere Vertriebsansätze in Bezug auf Gastspieler unterstützt“, erklärt Pia Lillberg, seit 2016 Clubmanagerin. Der aktuelle Platz und seine Übungsanlagen sind perfekt in die Landschaft Lapplands eingebettet, viele Bäume umgeben die Fairways. Wer das Vergnügen hat, den Platz im Sommer zu erleben, wird von der hervorragenden Qualität der Fairways und Grüns überrascht sein. „Unsere Lage in der Nähe des Polarkreises erfordert die Verwendung von geeignetem Saatgut“, erklärt Lillberg: „Auf den Fairways verwenden wir *Poa Annua*, während die Grüns zu 60-70% aus *Agrostis Capillaris* und zu 20-30% aus *Festuca*



Alle Fotos: M. Althoff



Wer herrliche, weitläufige Natur mit Bergen, Wäldern und Seen und mit etwas Glück den „echten“ Santa Claus einmal als Flightpartner haben möchte, ist in Rovaniemi richtig!



nigrescens bestehen. Die neuen neun Löcher haben auch 5-10% Reste von *Poa Supina*“.

Nicht nur märchenhaft, auch eine Erfolgsgeschichte

Auch wenn Golf vielleicht nicht die Sportart ist, an die Menschen bei Finnland denken, ist der Santa Claus Golf Club eine echte Erfolgsgeschichte. „Wir zählen etwa 850 Mitglieder im Alter zwischen fünf und 88 Jahren und sind einer der größten Sportclubs in Rovaniemi“, so Lillberg. Und obwohl die Saison 2020 aufgrund von Covid-19 mit einigen Unsicherheiten begann, blickt sie mit Stolz auf das Ende der Saison zurück: „Wir freuen uns über ein weiteres Rekordjahr mit insgesamt 22.200 Runden, das sind 36% mehr als im Jahr 2019. In der Sommersaison wurden 19.550 Runden gespielt, im Winter rund 2.650“, fasst sie den Erfolg des gesamten Vereins-Teams zusammen. Die Zahlen zeigen auch, dass

in Rovaniemi immer noch Wintergolf gespielt wird. Jedes Jahr im Februar wird der 18-Löcher-Sommerplatz in einen 9-Löcher-Winterplatz verwandelt, der von Februar bis Anfang April geöffnet ist. Und natürlich finden auf dieser einzigartigen Anlage auch einige einzigartige Veranstaltungen wie die Santa's Snow Golf Classic und die Rovaniemi Winter Open statt. Aufgrund der nördlichen Lage ist die Sommersaison auf die Monate Mai bis Oktober beschränkt – allerdings mit dem Vorteil der Mitternachtssonne zwischen dem 06. Juni und dem 07. Juli, so dass man in beiden Monaten 24 Stunden am Tag spielen kann. Ausgehend von den erreichten Runden des Jahres 2020 und unter Berücksichtigung der begrenzten Saison erzielt der Club im Sommer mehr als 100 gespielte Runden pro Tag. Dies beweist auch, dass der Club auf dem lokalen Markt gut etabliert ist. „Unsere Mitglieder sind ein wunderbarer Querschnitt unserer lokalen Gemein-

schaft. Wir haben Rentner ebenso wie Studenten und Schüler, Männer und Frauen, Geschäftsleute ebenso wie Angestellte im Club vertreten“, so die Managerin.

Erfolgsrezept für Einsteiger

Obwohl sowohl die Auslastung, als auch die Anzahl der Mitglieder sehr zufriedenstellend sind, macht die engagierte Managerin – die auch Vorstandsmitglied der Finnischen Golf-Manager-Vereinigung FGMA ist – keine Pause, um neue Ideen zu entwickeln, wie man noch mehr Menschen an den Golfsport heranführen kann. Wie in Deutschland müssen sich

Golfer für das Spiel qualifizieren, indem sie eine Greencard, das Äquivalent zur deutschen „Platzreife“, erwerben. Eines der erfolgreichsten Angebote in den letzten Monaten war ein Gesamtpaket für Einsteiger. Es beinhaltet einen dreitägigen Greencard-Kurs plus Abschlusstest, die Mitgliedschaft im Santa Claus Golf Club (einschließlich Unfall- und Haftpflichtversicherung, Mitgliedschaftsvorteile, einem Golfmagazin und mehr), wöchentliches Training für drei Monate, wöchentlich am Freitagabend geführte 9-Löcher-Runden mit dem Pro für drei Monate (die einmal im Monat als Anfängerwettbewerb durchgeführt werden)



Welchen Stellenwert Santa Claus und sein Golfspiel tatsächlich für den Erfolg der Golfanlage haben, war nicht herauszubekommen, ebenso wenig, ob es sich bei dem Flightpartner unseres Autors Michael Althoff wirklich um den echten „Weihnachtsmann“ handelt. WENN es ihn aber gibt, sieht er ganz gewiss genau so aus!



und ein uneingeschränktes Spielrecht. Das alles zu einem Paketpreis von 350 Euro für Erwachsene, 300 Euro für Studenten und 250 Euro für Kinder. „Firmenveranstaltungen sind eine weitere wichtige Einnahmequelle und helfen bei der Gewinnung neuer Mitglieder“, sagt die Clubmanagerin gegenüber dem *golfmanager*.

Touristische Zielgruppe der Santa-Fans

Aufgrund der großen Mitgliederzahl erfolgt die Nutzung des Clubs hauptsächlich über den lokalen Markt. „Etwa 15% unserer jährlichen Runden kommen von Gastspielern, der Rest von unseren lokalen Mitgliedern“, so Lillberg. Da es sich bei Covid-19 um eine Pandemie handelt, sind auch Finnland und seine Tourismusindustrie in Mitleidenschaft gezogen worden. Aber anders als beispielsweise die Golfclubs in Deutschland musste der Santa Claus Golf Club keinen einzigen Tag komplett schließen. „Nur unser Restaurant musste zu Beginn der Pandemie geschlossen bleiben“, erklärt die Clubmanagerin. Angesichts der neuen Situation können sich die Spieler jedoch entscheiden, ob sie ihre Runde lieber als Einzelspieler, zu zweit oder als Gruppe mit einem oder maximal drei weiteren Spielern angehen möchten. Beim Incoming zeigt sich ein starker Fokus auf regionale Märkte. „Die meisten unserer Gastspieler im Sommer kommen aus Finnland und Schweden, hier vor allem aus dem schwedischen Lappland“, berichtet Lillberg. „Im Winter kommt unsere Klientel buchstäblich aus der gan-

zen Welt – aber wir werden sehen, wie sich dies im Jahr 2021 aufgrund von Covid-19 entwickeln wird.“

Das Umfeld von Santa Claus' Heimatstadt

Das ganze Jahr über profitiert der Club von Rovaniemi Status als Heimatstadt des Weihnachtsmanns und von der Lage am Polarkreis. Nur 15 Minuten vom Golfplatz entfernt liegt das Weihnachtsmannndorf, in dem sich auch das Hauptpostamt des Weihnachtsmanns befindet und das ganzjährig ein Weihnachtserlebnis bietet, Meet-and-Greet mit dem Weihnachtsmann eingeschlossen. Das Reiseziel ist bei der finnischen Bevölkerung sehr beliebt, aber auch Gäste aus der ganzen

Welt kommen hierher. Zum Santa Claus Golf Club gehört auch die Überquerung des Polarkreises an Loch Nr. 15. Husky- und Rentierfarmen sowie Schlittenfahrten sind weitere Attraktionen, die für den Winter sprechen. Darüber hinaus ist die Gegend um Rovaniemi mit ihrer unberührten Natur, zahlreichen Seen und fast keiner Luft- und Lichtverschmutzung einer der besten Orte, um das Polarlicht während der Wintersaison zu beobachten. Daher legen die lokalen Tourismus-Organisationen einen stärkeren Fokus auf die Wintersaison, während der Golfclub und sein Angebot eher für die Sommersaison relevant sind. Die Zusammenarbeit mit der lokalen Tourismusbehörde Visit Rovaniemi ist aus diesem

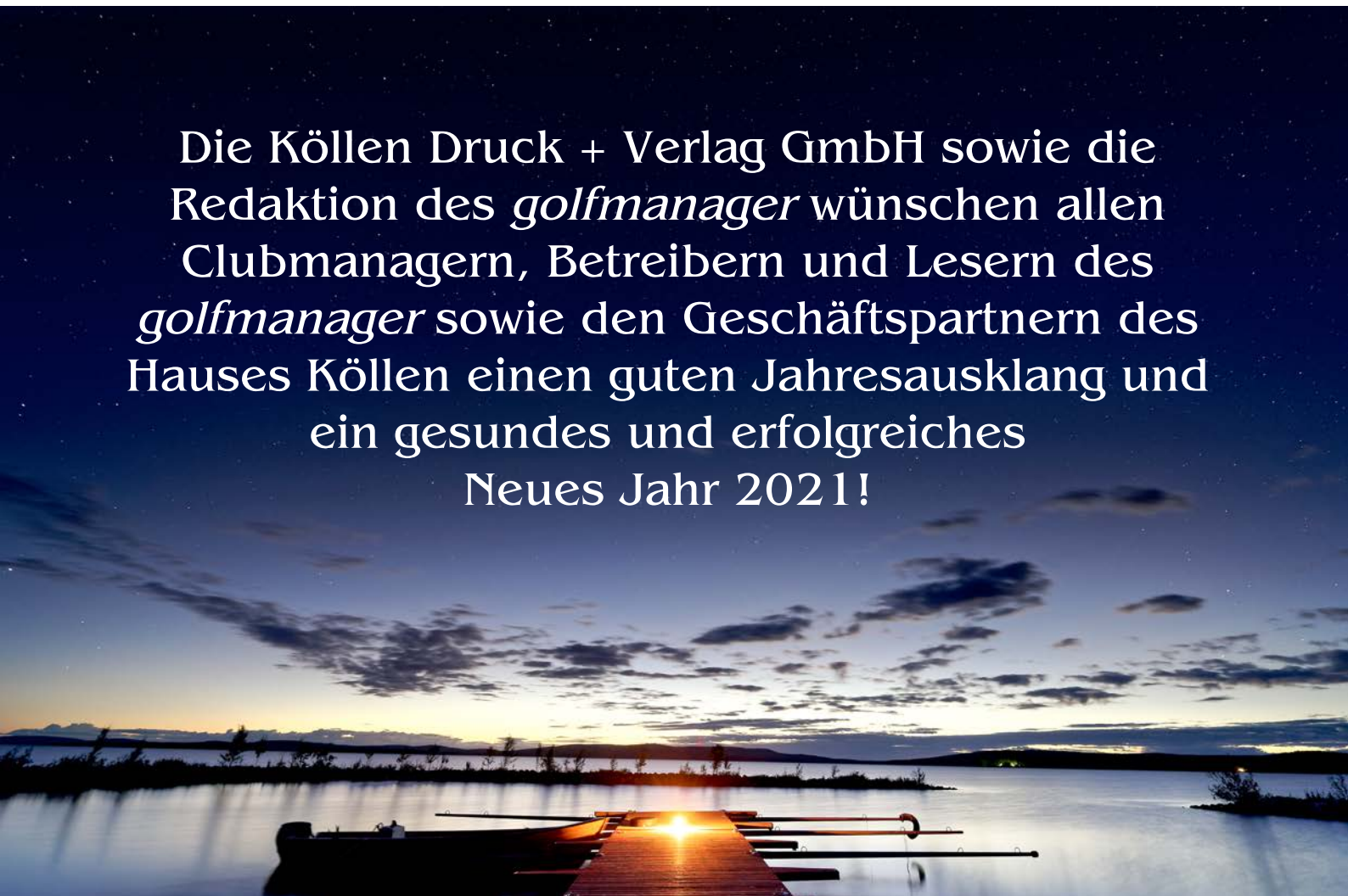
Grund bis zu einem gewissen Grad begrenzt, da sie den Winter viel stärker fördern als den Sommer. Da der Club dennoch auf mehr Gastspieler abzielt, aber nur über ein begrenztes Marketingbudget verfügt, sind Medienberichterstattung, Online-Marketing und Mund-zu-Mund-Propaganda die wichtigsten Kommunikationskanäle. „Aufgrund der hohen Kosten, um die Golfspieler weltweit zu erreichen, sind unsere Aktivitäten in Bezug auf gedruckte Anzeigen sehr begrenzt“, so Lillberg. Ein wichtiger Ansatz sind Veranstaltungen, die sowohl Medienberichterstattung, als auch globales Bewusstsein schaffen. Obwohl der Sommergolfsport den wichtigeren Teil der Saison ausmacht, tragen

insbesondere die Wintergolfeveranstaltungen dazu bei, den Austragungsort zu bewerben. Und natürlich spielt der Weihnachtsmann eine wichtige Rolle in der Kommunikationsstrategie, er ist manchmal auch rund um das Clubhaus und auf dem Platz zu sehen.

Santas Team auf der Golfanlage

Verglichen mit den zahlreichen Veranstaltungen und Aktivitäten, die der Club im Laufe des Jahres abdeckt, ist die Zahl der Mitarbeiter überraschend gering. Der Bereich des Clubhauses umfasst den Manager sowie 2,5 zusätzliche Mitarbeiter. Daher ist die Managerin oft im Restaurant anzutreffen, um ihre Kollegen zu unterstützen, da das

Die Köllen Druck + Verlag GmbH sowie die Redaktion des *golfmanager* wünschen allen Clubmanagern, Betreibern und Lesern des *golfmanager* sowie den Geschäftspartnern des Hauses Köllen einen guten Jahresausklang und ein gesundes und erfolgreiches Neues Jahr 2021!



Restaurant auch als Rezeption und Pro-Shop fungiert. Greenkeeping und Wartung variieren je nach Saison. Im Sommer kümmern sich sechs ganzjährig Vollzeitbeschäftigte plus drei saisonale Vollzeitbeschäftigte mit einem Vertrag von drei Monaten oder weniger um den Platz. „Darüber hinaus nehmen wir drei bis fünf Jugendliche aus unserem Golf-Mitgliederkreis auf und beschäftigen sie für ein zweiwöchiges ‚Kennenlern‘-Praktikum“, beschreibt Lillberg einen weiteren innovativen Ansatz. Im Winter wird das Greenkeeping auf drei Kräfte reduziert, die das „Whitekeeping-Team“ bilden, wobei einer von ihnen hauptsächlich mit der Wartung des Maschinenparks für den kommenden Sommer beschäftigt ist.

Fazit

Rückblickend betrachtet hat sich die gewählte Strategie als sehr erfolgreich erwiesen. Die Konzentration auf den lokalen Markt bildet eine solide Basis und macht den Verein unabhängiger



Der Eingang zum Dorf von Santa Claus, das ganzjährig ein Erlebnis ist – für Klein UND Groß!

von internationalen Reisenden und Gastspielern. Doch obwohl das Jahr 2020 aufgrund der Covid-getriebenen Situation mehr Einheimische zum Golfsport gebracht hat, entwickelt der Club weiterhin neue, attraktive Konzepte für Einheimische jeden Alters. Ein gut gepflegter Golfplatz ist die Basis aller Aktivitäten – die hügelige Anlage mit dem abschließenden Par 3 vor

dem Clubhaus, dessen Grün rund 30 Meter tiefer als der Abschlag liegt, schafft einzigartige Erlebnisse. Und die auf dem Platz umherstreifenden Rentiere halten sich besonders an warmen Tagen gerne in den Bunkern auf, da sich der Sand für sie angenehm kälter anfühlt. Gastspieler werden oft über Leuchtturm-Events angesprochen, vor allem im Winter. Diese Strategie wird

von einer sowohl kreativen als auch sehr engagierten Managerin und einem sehr motivierten Personal in und um das Clubhaus herum gut entwickelt. Es wäre keine allzu große Überraschung, wenn der Club und sein Team am Ende der nächsten Saison wieder einige neue Rekordzahlen vermelden würden!

Michael Althoff



„Endlich Pause, der ‚Chef‘ ist beim Golfen“