

IM GESPRÄCH MIT HERBERT DÜRKOP, LGCG-VORSTANDSMITGLIED

Horizontal stark vernetzt

Herbert Dürkop schildert im Gespräch Eindrücke aus seinen ersten Monaten im Amt als einer der vier Vorstandsmitglieder bei The Leading Golf Clubs of Germany (LGCG). Der 2020 für seinen Vorgänger Udo Böttcher in den LGCG-Vorstand gewählte 1. Vorsitzende des Hamburger Land- und Golf-Club Hittfeld spricht zudem über Gründe, Motivation sowie Ziele für sein ehrenamtliches Engagement, erklärt seine persönliche Leading-Philosophie, schildert Potenziale des Mystery-Testverfahrens, Ansätze zur Verbesserung des Nord-Süd-Gefälles im Golfmarkt, Vorteile verschiedener Altersgenerationen im Golfsport sowie den Status quo des Golfmarkts zu Zeiten der Corona-Pandemie und wagt dabei einen persönlichen Ausblick.

? Herr Dürkop, welche Bedeutung besitzt das 20-jährige Leading-Jubiläum für Sie persönlich?

! 20 Jahre Leading-Gemeinschaft zeigen, dass die beteiligten Clubs im Zusammenwirken langfristig daran interessiert sind, ihren Mitgliedern und Gästen ein hervorragendes Umfeld bezogen auf Gastlichkeit, Platzqualität und Sport zu bieten.

? Was hat Sie 2020 zu Ihrem Engagement im Vorstand der Leading Golf Clubs of Germany bewogen?

! Ich bin seit über zehn Jahren im Vorstand des Hamburger Land- und Golf-

Clubs Hittfeld und dort seit vier Jahren 1. Vorsitzender. Ich war vor dieser Zeit als Vorstand Recht als Stellvertreter des damaligen 1. Vorsitzenden von Udo Böttcher tätig, der ja mein Vorgänger im Vorstand der Leading Golf Clubs of Germany war. So hatte ich immer einen Kontakt zu Leading. Ich bin ein Verfechter dieser Werte-, Solidar- und Qualitätsgemeinschaft und erkenne in ihr einen großen Sinn für Golfclubs. Leading ist eine Wertegemeinschaft auf einem hohen Niveau, die mit den Mitgliedern unter einem gemeinsamen Dach im Markt auftritt. Und zwar im Interesse der Mitgliederclubs und deren Mitglieder.

? Wo sehen Sie die größten Benefits für Mitglieder?

! Für mich liegt der Hauptfokus bei den Mitgliedern der Mitgliederclubs. Was haben diese von einer Mitgliedschaft? Das ist für mich immer die zentrale Fragestellung. Dazu gehören neben der Qualitätsgarantie auch ermäßigte Greenfee-Gebühren auf anderen Leading-Anlagen sowie weitere wichtige Aspekte. Insbesondere in Regionen, in denen Leading-Golfclubs nicht so weit auseinander liegen, ist das Greenfee-Thema sehr interessant.

? Wie lautet Ihre persönliche Leading-Philosophie?

! Mir geht es darum, dass die Leading-Mitglieder sich bei horizontalen Ver-

anstaltungen untereinander stark vernetzen sollten. Wir müssen uns mehr Benchmarks, uns mehr austauschen und mehr voneinander lernen.

? Können Sie dazu konkrete Beispiele nennen?

! Zum Beispiel stehen in Hittfeld gerade Überlegungen an, eine TrackMan-Range aufzubauen. Sich bei diesem Thema mit anderen Clubs, die eine derartige TrackMan-Range bereits haben, austauschen zu können, wäre in unserem konkreten Fall beispielsweise eine gute Sache. Auch ein Gästehaus wie es zum Beispiel der Wittelsbacher Golfclub Rohrenfeld-Neuburg besitzt, wäre für uns möglicherweise in einer speziellen Form denkbar. Ein horizontaler Austausch ist deshalb das Wichtigste bei Leading.

? Wie könnte man das Nord-Süd-Gefälle mit verhältnismäßig mehr Leading-Clubs im Süden als im Norden auflockern?

! Im Zusammenhang, dass es im Norden nicht so viele Leading-Clubs gibt wie im Süden, halte ich das Vorhaben, fortan auch Golf-Resorts einzubinden, für eine gute Idee. Da haben wir hier im Norden einige Kandidaten und tolle Resorts, die in dieses Modell gut passen würden. Das würde Leading natürlich stärken.

? Wie beurteilen das die Mystery-Testverfahren, die eine hohe Lea-



Herbert Dürkop, 1. Vorsitzender im Hamburger Land- und Golf-Club Hittfeld und seit 2020 im LGCG-Vorstand

ding-Qualität auf den Anlagen sichern und stets verbessern?

! Bei den Mystery-Tests bekommt man als getesteter Golfclub eine Anregung, wo Stärken und Schwächen liegen. Ich bin kein Verfechter dieser 99-Prozent-Regeln. Deshalb finde ich, dass man die vorhandene Skala noch etwas spreizen könnte, sodass man auch mit 70 Prozent noch gut ist und Schwächen mehr zu Tage treten, um diese dann im Anschluss zu verbessern.

? Wie sehen Sie Leading aus der Perspektive eines Golfclub-Vorsitzenden?

! Die Mitglieder der Mitgliederclubs müssen erkennen, dass sie sich in einem tollen Club mit Leading-Qualität befinden. Diese Qualität unterscheidet sich eben von der Qualität von vielen Golfclubs, die auf dem Markt sind. Nämlich in der Perfor-



Neben dem Golf-Club Hamburg-Wendlohe ist der Hamburger Land- und Golf-Club Hittfeld, in dem Herbert Dürkop Präsident ist, einer der beiden Hamburger Vertreter der Leading Golf Clubs of Germany.

(Foto: HLGC Hittfeld)

mance in allen Bereichen, sei es in der Gastronomie, der Driving-Range, den Übungsanlagen oder bei der kompletten Anlage im Allgemeinen. Diese Werte sollte man als Leading-Mitgliederclub nach außen aktiv zur Mitgliedergewinnung vertreten.

? Wie lautet Ihre Leading-Philosophie und wie formulieren Sie in diesem Zusammenhang Ihre Ziele für Ihre erste Amtszeit?

! Es muss im Markt klar werden, dass Leading eine hohe Qualität liefert. Die Ziele lauten also: eine bessere Durchdringung des Marktes, eine Verbesserung der digitalen Angebote wie zum Beispiel der Homepage und eine bessere und klarere Definition, für was Leading steht. In diesem Zusammenhang waren die jüngsten Leading-Markenshops positiv, da haben wir den Grundstock für eine Menge an guten Ansätzen gefunden. Diese Ergebnisse wollen wir ab sofort nach

vorne tragen und damit zum Ansehen der Clubs und seinen Mitgliedern beitragen. Leading muss bei den Mitgliederclubs und seinen Mitgliedern voll ankommen.

? Wie beurteilen Sie die Marktsituation 2020 und wie lautet diesbezüglich Ihr Ausblick für 2021?

! Im Februar/März 2020 waren sich viele einig, dass einige Veranstalter größere Probleme bekommen, und dass es zu einem größeren Verdrängungsdruck für Clubs und Betreibergesellschaften ohne Vereinsstatus kommen würde. Diese Skepsis hat sich dann doch nicht so realisiert. Das Herausstellen von Golf als Sport in der Natur und an der frischen Luft hat eine gegenteilige Entwicklung erzeugt. Der Golfsport hat einen kleinen Aufschwung erlebt, in manchen Ländern sogar bis zu 30 Prozent mehr Golfer dazubekommen. Ob diese Entwicklung nachhaltig sein wird, ist eher fraglich.

? Gilt das vor allem bei der Mitgliederbindung der jüngeren Generation mehr denn je?

! Ja. Insbesondere bei der Jugend, wo wir es uns am meisten wünschen, ist eine Mitgliederbindung offen. Wir hatten 2020 zum Beispiel unglaublich viele Jugendliche und junge Leute auf unserer Anlage gehabt, weil wir eine Kooperation mit dem Hockey-Club an der Alster hatten. Junge Spieler aus der ersten Hockeymannschaft durften bei uns spielen. Ich finde diese Kooperation wunderbar, weil es zeigt, dass nicht nur Leute über 70 Spaß am Golfspielen haben. Eine Verjüngung kann uns nur guttun. Der Aufschwung wird im Allgemeinen nicht schnell in sich zusammenbrechen, weil in der Pandemie viele Golf als den Top-Sport wahrgenommen haben.

? Wie beurteilen Sie die Themen Mitgliedergewinnung und Mitgliederbindung?

! Wir spielen bei uns ohne Startzeiten, das bedeutet, wenn es keine Turniere gibt,

kann man praktisch jederzeit spielen. Einen wichtigen Aspekt der Mitgliederbindung sehe ich darin, nach vorne zu investieren. Wir müssen viele Bereiche noch weiter verbessern. Da gibt es viele Punkte, die ich zuletzt einmal in einem „Hittfeld 23“-Masterplan für die nächsten Jahre zusammengestellt habe. Da landet man schnell bei hohen Investitionssummen von bis zu über einer Million Euro. Bei Entscheidungen dieser Größenordnungen muss man die Mitglieder mitnehmen, weil viele Mitglieder den Nutzen auf den ersten Blick oftmals nicht erkennen. Auf der anderen Seite sagen sich insbesondere jüngere Mitglieder: je besser, desto toller. Fortschritt bedeutet für mich, Mitgliedergewinnung und Mitgliederbindung zusammen, um den Golfsport voranzubringen.

Herr Dürkop, recht herzlichen Dank für das informative Gespräch, Ihnen und Ihren Vorstandskollegen weiterhin viel Erfolg bei Leading und Ihnen im Besonderen auch in Hittfeld.

Das Gespräch führte
Robert M. Frank.

The Leading Golf Clubs of Germany e.V. (LGCG)



Seit 2001 Jahren zeichnet die Werte-, Solidar- und Qualitätsgemeinschaft Leading Golf Clubs of Germany herausragende Golfanlagen aus. Im Jahr 2021 setzt sich die Mitgliederzahl aus 36 renommierten Golfclubs zusammen.

Zentrales Element ist die Qualitätskontrolle der Mitgliederclubs mittels des Mystery-Testverfahrens. Es ist das einzige bewährte Verfahren, das im Zeitraum von Anfang Mai bis Ende September über die Hauptsaison hinweg Vorzüge und temporäre Schwachstellen einer Golfanlage aufzeigt und damit einen elementaren Bestandteil des Qualitätsmanagements darstellt. Gleichzeitig setzen sich die Leading Golf Clubs für den Erhalt der Golfkultur ein, den „Spirit of the Game“, d.h. Grundwerte wie Regeln, Dresscode und Etikette.