



*Cape Breton Highland Golf Course, Nova Scotia, Kanada
(Alle Fotos: M. Althoff)*

GOLF, NATUR UND KULINARIK: NOVA SCOTIA, KANADA

Destinationsentwicklung durch Golftourismus

Kanada gehört für viele Deutsche zu den Sehnsuchtsdestinationen. Endlose Wälder, unberührte Landschaften und eine Tierwelt mit Bären und Elchen haben das Bild des flächenmäßig zweitgrößten Landes der Welt geprägt. Dabei prägen vor allem die westlichen Regionen British Columbia und Alberta das touristische Bild dieses Teils Nordamerikas. Golf spielte in der touristischen Vermarktung bisher eine eher untergeordnete Rolle. Zwar gilt der von Donald Ross und Stanley Thomson geprägte „Fairmont Banff Springs Golf Course“ in den Rocky Mountains als einer der schönsten Plätze weltweit, zum Aufbau eines Golftourismus aus Europa reichte dies aber bisher kaum. Doch seit einigen Jahren hat sich die Bedeutung von Golf als touristische Infrastruktur gewandelt. Das gilt vor allem für den Osten des Landes und die Provinz Nova Scotia. Mit einer Fläche von

knapp 53.000 Quadratkilometern (und damit etwas weniger als EU-Mitglied Kroatien) ist die Provinz die zweitkleinste Kanadas. Kaum eine andere Region Kanadas kombiniert dabei Land und Meer so eng wie Nova Scotia: Nirgends ist man mehr als knapp 60 Kilometer vom Meer entfernt. Geografisch und geopolitisch gliedert sich die Provinz in zwei Hauptregionen: die Region rund um die Provinzhauptstadt Halifax und die im Nordosten vorgelagerte Insel Cape Breton. Die Bevölkerungsdichte entspricht dem bekannt niedrigen Niveau Kanadas: Gerade einmal 18,4 Einwohner pro

Quadratkilometer meldet die Provinz. Zum Vergleich: Für Deutschland liegt der Wert bei 233 – für Kanada insgesamt allerdings bei knapp über 4. Für kanadische Verhältnisse ist Nova Scotia damit dicht besiedelt – was dem

„Ein Vergleich der Bevölkerungsdichte: Gerade einmal 18,4 Einwohner pro Quadratkilometer meldet die Provinz Nova Scotia, für Deutschland liegt der Wert bei 233, für Kanada insgesamt bei knapp über 4!“

Tourismus zu Gute kommt. Wie bereits der Name andeutet, hat die Provinz eine historisch enge Verknüpfung mit Europa und insbesondere Großbritannien. Die dauerhafte europäische Besiedlung begann im 15. Jahrhundert,

maßgeblich beteiligt war der italienische Seefahrer Giovanni Caboto, der unter seinem englischen Namen John Cabot bekannter und – gerade im Golf-



Arbeiten und nächtigen mal anders: Buchbare „Domes by True North Destinations, Pleasant Bay“ – von dort aus geht es übrigens auch zu „Whale Watching Trips“.

tourismus – bis heute vielerorts präsent ist. Mit seiner stark auf Landwirtschaft (Holz und Obstbau sowie Wein), Bergbau und Fischerei ausgerichteten Wirtschaft rangierte die Provinz bisher am unteren Ende des Brutto-Inlandsprodukts (BIP) Kanadas, nur gut zwei Prozent des BIPs werden hier erwirtschaftet. Gerade die Region Cape Breton, die früher von Bergbau und Fischerei geprägt war, litt zunehmend unter fehlenden Entwicklungsperspektiven. Infolgedessen zogen immer mehr Menschen aus der Region fort, alleine von 2011 bis 2016 nahm die Inselbevölkerung um fast drei Prozent ab. Folglich wurde vor allem Cape Breton zu einer Region, in der die Einkommen sich stark entlang des Mindestlohnniveaus bewegten – mit eher begrenzten Aufstiegsmöglichkeiten.

Tourismus als Wachstumsmotor

Doch seit einigen Jahren forciert die Provinz den Tourismus als Entwicklungsmotor. Dabei kommen ihr ver-

schiedene Faktoren zu Hilfe: Da ist zum einen die geographische Nähe zu Europa. Seit Sommer 2023 wird die Provinzhauptstadt Halifax sowohl von Discover (Lufthansa Group), als auch Condor in Direktflügen ab Frankfurt angesteuert, die Flugdauer liegt mit gut sieben Stunden nur rund eine Stunde über der Strecke Frankfurt – Dubai. Zudem ist die Region vergleichsweise dicht besiedelt, so dass Reisende nicht die Kanada-üblichen Distanzen zwischen den Attraktionen zu überwinden haben, sondern viele interessante Stops gerade einmal eine Autostunde voneinander entfernt liegen. Lediglich zwischen der Provinzhauptstadt Halifax und Cape Breton liegen rund drei Stunden Fahrzeit – sofern man nicht den kleinen Flughafen Sydney im Osten der Insel per Umsteigerbindung ansteuert.

Cabot Group sorgt für Aufschwung

Noch vor wenigen Jahren war Cape Breton vor allem für seine Natur be-

kannt, der Cabot-Trail führt über rund 300 Kilometer auf einer der schönsten Küstenstraßen Kanadas um den nordöstlichen Teil der Insel. Doch gerade unter Golfhämern ist Cape Breton durch eines der größten und erfolgreichsten Infrastruktur-Projekte des Golftourismus bekannt geworden: Cabot Cape Breton. Das von Ben Cowan-Dewar gegründete und in Toronto ansässige Unternehmen hat mit dieser Community in den vergangenen rund zehn Jahren weltweit für Furore gesorgt. Die Anlage im kanadischen Inverness war die erste der rasant wachsenden Unternehmensgruppe. Fun Fact: Auch die erste Cabot Community in Europa liegt in Inverness, allerdings im Norden Schottlands (s. dazu den Bericht im *golfmanager* 4/22). Vor allem mit den beiden 18-Löcher-Plätzen Cabot Links und Cabot Cliffs hat das Unternehmen die Insel im Osten Kanadas auf die Liste der Top-Plätze nicht nur kanadischer Golfanlagen, sondern der Golfzene weltweit katapultiert (s. dazu den separaten Bericht in dieser Ausgabe). Der Cabot-typische Community-Ansatz hat dafür gesorgt, dass die Region zudem schlagartig zahlreiche neue, an den Bedürfnissen der Golfer ausgerichtete Unterkünfte bieten konnte, denn bisher war die Übernachtungs-Infrastruktur der Region eher durch B&Bs und kleinere Hotels geprägt. Die Betonung der Community sorgt dafür, dass gerade in den Sommermonaten mehr Menschen ihren Wohnsitz in die Region verlegen und so für nachhaltige, lokale Nachfrage bei Einzelhandel und Gastronomie sorgen. Davon profitieren nicht zuletzt die anderen Golfanlagen auf Cape Breton, denn die Insel hat einige weitere, lohnenswerte Optionen im Köcher (einige Tipps dazu

finden Sie am Ende dieses Beitrags). Damit lassen sich die Golf-Highlights der Insel deutlich einfacher kombinieren als in den landläufigen Provinzen Westkanadas. Zudem bietet Cape Breton weitere, touristisch interessante Optionen: Vor allem von Pleasant Bay aus kann man zu Walbeobachtungen starten, das gastronomische Angebot wird vom Meer bestimmt: Hummer, Schneekrabbe bzw. nordische Eis-meerkrabbe und Austern dominieren das Angebot zu Preisen, die im Vergleich zu Europa Sonderangeboten gleichen. Wer sich für Technik interessiert, kann in Baddock (zugleich Hauptort des Lobster-Fangs) auf den Spuren von Alexander Graham Bell und seiner Frau Mabel Hubbard Bell wandeln. Gleich, ob Individualreisende oder Golfgruppen: Cape Breton bietet mit seinen vergleichsweise kurzen Wegen sehr gute Möglichkeiten, Golf und andere Höhepunkte der Insel zu kombinieren, entweder im Rahmen einer Rundreise oder von einem festen Standort aus. Immer wieder wird die Verbindung zu Schottland thematisiert – sei es in zahlreichen Tartan-Mustern auf Souvenirs oder natürlich einer Whisky-Distillery wie Glenora, die den ersten Single Malt Kanadas produzierte.

Community-Entwicklung und Weintourismus rund um Halifax

Das wirtschaftliche Zentrum Nova Scotias befindet sich rund um die Provinzhauptstadt Halifax. Sie verfügt über rund viereinhalb Mal so viele Einwohner wie Cape Breton insgesamt. Wie in den USA, hat sich rund um Halifax die Entwicklung von Communities als Kombination aus Wohnsiedlung samt Golfangebot beschleunigt.

Doch anders als in den USA handelt es sich meist nicht um Gated Communities, die ausschließlich den Anwohnern vorbehalten sind. Das gilt auch für das Golfangebot, die Anlagen stehen üblicherweise Gastspielern aus aller Welt offen. Ein Beispiel hierfür ist The Links at Brunello, rund eine halbe Autostunde vom Flughafen Halifax entfernt (Details am Ende dieses Beitrags). Wichtiger als Golf ist rund um Halifax jedoch inzwischen der Weintourismus. In Europa kaum bekannt: Nova Scotia ist auch Weinregion!

essant: Viele Weingüter bieten neben einer Weinprobe auch Verpflegung. Damit man mehrere Weingüter an einem Tag kombinieren kann, ohne die zulässige Alkoholgrenze am Steuer zu überschreiten, gibt es von Wolfville aus geführte Touren und einen Weins-huttle – ideal für Golfgruppen mit Interesse an Kulinarik.

Anspruchsvoller Saisonbetrieb

Trotz aller positiven Angebotsentwicklung: Der Tourismus nach Nova Sco-

„Nova Scotia zeigt, wie Golf und -resorts sowie Communities einen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung einer Destination leisten können. Es zeigt aber auch, dass Golf erst durch die Kombination mit weiteren touristischen Angeboten attraktiv wird.“

Diese umfasst die Gebiete Annapolis Valley, Gaspereau Valley, South Shore und die Malagash Peninsula. Im Vergleich zu den Anbaugebieten Europas ist Nova Scotias Weintradition noch recht jung. Obwohl erste Rebanpflanzungen bereits aus dem 17. Jahrhundert dokumentiert sind, begann der Erfolg Nova Scotias als Weinregion erst Ende der 1970er Jahre. Vorher dominierte hier der Obstanbau, insbesondere Äpfel. Gerade die Region rund um Wolfville hat sich zu einem Zentrum des Weintourismus entwickelt, ähnlich dem Napa Valley nahe San Francisco in Kalifornien. Spürbarer Unterschied: In Nova Scotia sind die meisten Weingüter deutlich kleiner als in Kalifornien – und auch das Preisniveau liegt bei Verkostungen und Kauf unter dem des berühmten Pendant in den USA. Gerade für Gruppen inter-

tia, insbesondere nach Cape Breton, ist durch starke Saisonalität geprägt. Auch wenn sich die Provinz auf der geografischen Breite der Lombardei wiederfindet: Das Klima ist deutlich unterschiedlich. Auf dem Festland rund um Halifax sind die Winter meist mild, es herrscht wenig Schneefall. Ganz anders auf Cape Breton: Hier herrscht noch klassischer Winter, die Temperaturen sacken bis in den zweistelligen Minusbereich ab. Das führt dazu, dass die Saisonzeit der Golfanlagen auf der Insel mit Mitte Mai bis Ende Oktober eine der kürzesten der Branche ist und eher mit der Situation im hochalpinen Bereich verglichen werden kann. Das erhöht auch die Anforderungen an das Personalmanagement – und umso wichtiger sind Ansätze wie das Community-Konzept der Cabot-Gruppe, denn ganzjährig



„Schottland ganz nah“: die Whisky-Distillery Glenora





Lange war der Cabot-Trail (hier die Aufnahme einer Morgenstimmung) vor allem für seine Natur bekannt, das Projekt Golf unterstützt neuerdings die Destinationsentwicklung.

rige Bewohnung bedeutet eben auch ganzjährige Nachfrage nach anderen Dienstleistungen und entsprechende Arbeitsplatz-Generierung. Andere Resorts setzen auf eine Kombination aus Sommer- und Wintergeschäft: Das The Lakes at Ben Eoin wird im Winter vom Golf- zum Skiresort und sichert auf diese Weise ganzjährige Arbeitsplätze. Und auch das Wetter sorgte in 2023 für zusätzliche Anforderungen: Während im Sommer zahlreiche Wald-

brände in ganz Kanada, auch in Nova Scotia, für Aufmerksamkeit in den Medien sorgten, bescherte der insgesamt ausgesprochen nasse Sommer provinzwweit die doppelte bis dreifache Regenmenge gegenüber Durchschnitt. Das überforderte manche Drainage auf den alten Golfplätzen der Region, sorgte andererseits aber auch für saftige Grüns bis in den Spätherbst hinein. Überhaupt: Wer neben dem ausgezeichneten Golfangebot weitere

Highlights erleben möchte, sollte zwei Saisonzeiten besonders in Betracht ziehen: Das Frühjahr mit der bis in den Mai hineinreichenden Lobster-Saison und natürlich das Farbenspiel im Indian Summer ab Ende September.

Fazit

Nova Scotia zeigt, wie Golf und Golfresorts sowie Communities einen wertvollen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung einer Destination leisten können. Es zeigt aber auch, dass Golf alleine längst nicht so attraktiv ist wie eine Kombination mit weiteren touristischen Angeboten. Für Golfer ist die Kombination aus Golf, Natur und Kulinarik in Nova Scotia ebenso einzigartig wie verlockend – und sowohl für Einzel-, als auch Gruppenreisende bestens geeignet. Nicht zuletzt aufgrund der weiteren Expansion der Cabot Gruppe darf man davon ausgehen, dass immer mehr Golfer diesen aktuell gerade aus europäischer Sicht weißen Flecken auf der touristischen Landkarte für sich entdecken werden.

Michael Althoff

Schlagfertig. IM HANDUMDREHEN.

RULES TO PLAY

Das neue, übersichtliche Regelbuch mit seitlichem Register für den schnellen Zugriff auf die gesuchte Regel. Verständliche Schilderung der offiziellen Golfregeln inklusive Etikette. Detaillierte Illustrationen machen das Regelwerk lebendig. Ob Abschlag, Bunker oder Wasserhindernis – komplette Darstellung der Situationen auf dem Platz.



BESTELL-HOTLINE: 0228 98982-83
SHOP@KOELLEN.DE · WWW.KOELLEN-GOLF.DE



(Golf-)Tipps Nova Scotia

Cabot Cape Breton

Das „Mutterschiff“ aller Cabot-Anlagen wurde 2011 in Betrieb genommen und hat neue Maßstäbe für das Golfangebot auf



Cape Breton gesetzt. Zum Angebot gehören zwei 18-Löcher-Championship Plätze (Links und Cliffs) sowie der 9-Löcher-Platz The Nest, eigene Unterkunftsmöglichkeiten werden ebenso angeboten. *Weitere Informationen finden Sie im separaten Beitrag zu Cabot Cape Breton in dieser Ausgabe.*

Le Portage Golf Club

Der 18-Löcher-Mitgliederclub liegt in Chéticamp, dem arkadischen und damit frankophonem Teil Cape Bretons. Superintendent Michel Bourgeois zählt zu den Green-



keeping-Koryphäen des Landes, zumal er mit einem für europäische Verhältnisse sehr schmalen Budget auskommt. Der Par 72-Platz ist als Parkland-Course wunderbar in die Landschaft integriert und bietet schon alleine optisch das, was viele Golfer mit Kanada verbinden: endlose Wälder, Wasser und hügeliges Gelände. Mit rund 100 CAD zzgl. Steuern ist der Platz durchaus ein Schnäppchen und sollte auf keiner Cape Breton-Reise fehlen.

Cape Breton Highlands

Der Platz im Norden Cape Bretons blickt auf eine lange Tradition zurück: Er wurde in den 1940er Jahren, gemeinsam mit der Keltic Lodge, im Rahmen eines Konjunkturprogramms der Regierung gebaut. Architekt war kein geringerer als Stanley Thompson. Eine Übernachtung im Resort ist nicht erforderlich, um den Par 72-Platz zu spielen. Nachdem das Resort lange Zeit in staatlichem Besitz war, wurde es inzwischen von privaten In-

vestoren übernommen, welche die Anlage zu altem Glanz zurückführen möchten. Vor allem für die Par 5s gilt: Außer am Tee, wird man kaum gerade zum Ball stehen, deutlich undulierte Fairways prägen das Bild. Wie bei vielen älteren Golfanlagen war die Entwässerung allerdings auf die enormen Regen-



mengen des Jahres 2023 kaum vorbereitet, so dass der Platz sich im Herbst in weiten Teilen noch sehr feucht präsentierte.

The Lakes at Ben Eoin

Im Sommer Golfresort, im Winter Skiresort: The Lakes bietet ein Ganzjahres-Angebot. Die nur 15 Minuten von Sydney entfernte Anlage bietet einen herrlichen Parkland Course. Der Par 72-Meisterschaftsplatz könnte auch in den schottischen Highlands liegen, denn stetige Höhenunterschiede mit Doglegs und einigen blinden Abschlägen sorgen für beste Abwechslung. Zudem hat man von den höher gelegenen Bahnen beste Aussichten auf die benachbarten Bras d'Or-Seen. Für Übernachtungen stehen Hotelzimmer über dem Clubhaus bereit, vor allem für Gruppen bieten sich die Chalets mit jeweils zwei Schlafzimmern und großer Küche an. Das Management um Geschäftsführer Kevin Piercey und Golfpro Wes Stanford organisieren für ihre Gäste auch Runden auf Partner-Golfanlagen. Stanford hält seit Juni 2023 mit Spielpartner Thomas Xidos auch den Guinness World Record für die meisten als Zweier gespielten Golfbahnen innerhalb von 12 Stunden mit Golfcart: Sagenhafte 306 Bahnen spielte das Duo im Juni dieses Jahres auf dem Platz von The Lakes und sammelte dabei 15.000 CAD an Spenden für die Cape Breton Regional Hospital Foundation ein!



The Links at Brunello

Um es vorweg zu nehmen: Dieser herrliche Par 72-Platz außerhalb von Halifax ist weder ein traditioneller Links-Course, noch liegt er inmitten von Weinbergen. Der Name leitet sich von der Community ab, wobei man zahlreiche Erschließungsgebiete rund um Halifax nach Weinregionen benannt hat. Die Anlage bietet abwechslungsreiche Spielbahnen mit zahlreichen Höhenunterschieden – und Links-ähnlichen, tiefen Bunkern. Dominierend sind jedoch die herrlichen Baumbestände links und rechts der Fairways, die sich gerade im Indian Summer wunderbar verfärben. Mit einem Greenfee zwischen 125 und 165



CAD plus Steuern bietet der Platz zudem ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis, Einwohner Nova Scotias und Community-Residenten erhalten Sonderpreise. Der Platz eignet sich auch als Abschluss einer Reise nach Nova Scotia, da man von dort in rund einer halben Stunde am Flughafen von Halifax ist.

Weingüter rund um Wolfville



Die Weinregion rund um Wolfville wird von vielen, kleinen Winzerbetrieben dominiert. Mit ihrer hügeligen Landschaft ähnelt das Annapolis Valley ein wenig der Pfalz. Viele Betriebe bieten neben einer Verkostung auch Verpflegungsmöglichkeiten – mal eher als Snack, teils aber auch in einem angeschlossenen Restaurant. Reservierungen sind nicht erforderlich (größere Gruppen sollten sich dennoch vorher anmelden), die Verkostungen werden spontan vor Ort organisiert. Erfreulich das Preisniveau: Weinproben mit drei bis fünf Weinen werden meist zwischen 15 und 20 CAD zzgl. Steuer angeboten – ein deutlich günstigeres Niveau als beispielsweise im Napa Valley in Kalifornien.

Michael Althoff



Cabot Cape Breton, Nova Scotia, Kanada: Spektakulär, der 18-Löcher-Platz „The Cliffs“

CABOT CAPE BRETON UNTERSTÜTZT TOURISTISCHEN AUFSCHWUNG

Geburtsstätte eines globalen Golf-Destinationsentwicklers

Die Erfolgsgeschichte der Cabot-Gruppe und ihrer Cabot-Collection ist untrennbar mit ihrem Gründer, Ben Cowan-Dewar, verbunden. Schon im Alter von zehn Jahren begann er, die elterliche Farm im östlichen Ontario in einen kleinen Golfplatz zu verwandeln. Nach seinem Hochschulabschluss gründete Cowan-Dewar 1999 das auf hochwertige Golfreisen spezialisierte Unternehmen GolfTI (Golf Travel Impresarios). Mit 25 Jahren begann der bisher wohl wichtigste Abschnitt seiner beruflichen Laufbahn: Cowan-Dewar gründete Cabot und schuf mit Cabot

Cape Breton im kanadischen Nova Scotia seine erste Community. Dabei erhielt er renommierte Unterstützung: Kein geringerer als Mike Keiser, der nicht zuletzt mit Bandon Dunes weltweit Maßstäbe gesetzt hat, wurde Investor bei diesem Projekt im Osten Kanadas – und engagiert sich inzwischen auch an weiteren Standorten der Cabot-Gruppe. In einem Interview mit dem Linksmagazine bezeichnete Keiser Cowan-Dewar als Protégé, Partner und in gewisser Weise auch Ziehsohn – die beiden Golfvisionäre verbindet inzwischen weit mehr als eine reine Geschäftsbeziehung. Mit

Cabot Cape Breton hat Cowan-Dewar den Grundstein für eine Erfolgsgeschichte im Golfbusiness gelegt. Seinen Schwerpunkt sieht er dabei nicht nur auf dem Betrieb, sondern auch der Entwicklung erfolgreicher Anlagen. Das wird nicht zuletzt am enormen Wachstum der Cabot-Gruppe deutlich, die ihre verschiedenen Standorte gerne als Cabot-Collection bezeichnet – eben eine Sammlung außergewöhnlicher Golf-Communities. Mit dem Erwerb von Castle Stuart im Norden Schottlands wurde der Schritt über den großen Teich vollzogen (s. den Beitrag „Golfszene Schottland“



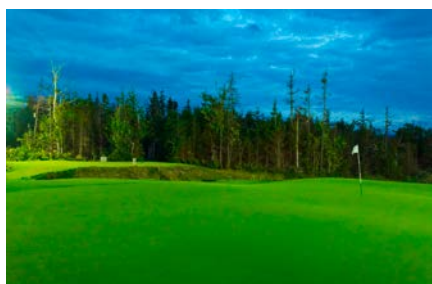
Cabot Cape Breton, Nova Scotia, Kanada: Kaum vorstellbar bei den Bildern: der 2012 in Betrieb genommene Platz liegt zu rund einem Drittel auf dem Gebiet eines ehemaligen Kohlebergwerks. (Alle Fotos: M. Althoff)

im *golftmanager* 4/22). Doch das Unternehmen ist nicht nur auf raue Landschaften spezialisiert, sondern auch in klassischen Sun & Beach-Regionen aktiv: Cabot Saint Lucia in der Karibik steht kurz vor der Vollendung und Ende dieses Jahres soll auch Cabot Citrus Farms (s. *golftmanager* 2/23) seine Tore öffnen. In Kanada wird Cabot Revelstoke in British Columbia das Portfolio erweitern – im Sommer mit Schwerpunkt Golf, im Winter hingegen mit Ski und Wintersport. Wer die Philosophie und das unternehmerische Selbstverständnis des Kanadiers verstehen möchte, sollte jedoch zu den Ursprüngen und damit Cabot Cape Breton reisen. Schnell wird deutlich, dass die Cabot-Gruppe nicht einfach klassische Resorts bauen und betreiben möchte, sondern Wert auf die Community legt – mit sehr positiven Auswirkungen auf den jeweiligen Standort.

Die Geschichte von Cabot Cape Breton ist nicht nur eine Erfolgsgeschichte für das Unternehmen selbst, sondern auch für die Entwicklung der kanadischen Insel Cape Breton. Zwar wurde hier schon lange vor dem Markteintritt der Cabot-Gruppe Golf gespielt, aber erst mit Cabot rückte die Insel in den weltweiten Blickpunkt der Golfszene. Die Cabot-typische Herangehensweise beginnt bereits bei der Standort-Wahl: Cowan-Dewar legt Wert auf sogenannten Bucket List-Destinationen, die alleine schon von ihrem Standort her bei Golfern den Wunsch auslösen, mindestens einmal im Leben dort gespielt zu haben. Mit der Schließung vieler Kohlebergwerke Ende der 1950er Jahre setzte der wirtschaftliche Abschwung auf Cape Breton ein. Doch genau ein solches Kohleberg-

werk bildet heute die Grundlage für Cabot Cape Breton und damit für den wirtschaftlichen Aufschwung der Region. Vom 2012 vollständig in Betrieb genommenen ersten Golfplatz Cabot Links befindet sich rund ein Drittel auf dem Gebiet eines ehemaligen Kohlebergwerks. Doch für Cabot besteht ein Konzept nicht nur aus einem oder mehreren Golfplätzen. Vielmehr gehören eigene Unterkünfte, ein eigenes F&B-Angebot, Immobilien und nicht zuletzt auch Angebote für nicht-golfende Mitreisende zum Konzept. Daher bezeichnet das Unternehmen seine Standorte auch stets eher als Community, denn als Resort – das Resort ist Teil dieser Community. 2015 wurde der zweite 18-Löcher-Platz auf Cape Breton eröffnet: The Cliffs, der heute als bester öffentlicher Golfplatz Kanadas gilt. Sowohl der Links Course als auch The Cliffs haben es längst unter die Top 100 der besten Golfplätze weltweit geschafft – Bucket List-Golfplätze eben. Abgerundet wird das Angebot seit neuestem durch einen 10-Löcher-Par 3-Platz, The Nest. Hier steht vor allem der Spaß im Vordergrund, zudem kann dieser Platz dank Flutlicht auch nach Einbruch der Dunkelheit genutzt werden, was vor allem von Golfgruppen sehr gerne genutzt wird. Entlang des Links Courses warten nicht nur rund 60 Hotelzimmer auf die Gäste, es gibt dort auch die Cabot-Bar und das Panorama-Restaurant, die sich um das leibliche Wohl der Gäste kümmern. Ergänzt wird das Übernachtungsangebot durch Villen. Zudem – vor allem oberhalb des Cliffs Courses – wird die Community weiter ausgebaut, die vorhandenen Häuser werden aktuell durch Neubauten ergänzt, was den Erfolg des Community-Konzepts belegt.

Wer das Geheimnis von Cabot Cape Breton ergründen möchte, stellt auf der Suche nach der viel zitierten Cabot-DNA schnell fest, dass trotz exquisiter Hardware in Form von Top 100-Golfplätzen, hochwertiger Gastronomie und nicht zuletzt golf-gerechten Übernachtungsmöglichkeiten der Faktor Mensch im Mittelpunkt steht. Auf der Angebotsseite sind dies vor allem die Mitarbeiter, auf der Nachfrageseite das Kundenerlebnis. „Wir machen das Unmögliche möglich“, fasst General Manager Kendall Clancy ihren Ansatz zusammen. Zudem lege man Wert darauf, dass sich die Gäste wie in einer Familie fühlen sollen. Der Standort in Cape Breton hat der Managerin zufolge große Bedeutung für die gesamte Unternehmensgruppe: „Es ist die Identität, die wir von hier aus in die ganze Welt tragen wollen“, sagt sie im Gespräch mit dem *golftmanager*. Ein wesentlicher Baustein dazu seien unternehmensweite Schulungen für alle Standorte, um „die DNA zu implementieren“. Kundenerlebnisse sind die Schnittstelle zwischen den Mitarbeitern und den Wünschen der Kunden. Dass die Plätze bei vielen Golfern auf der Wunschliste stehen, erhöht die Erwartungen der Gäste und die Anforderungen für alle Arbeitsbereiche bei Cabot Cape Breton. „Wir wollen niemanden enttäuschen, wenn er auf einem der Plätze spielt, die auf seiner Bucket List stehen“, pflichtet Lee Strutt, Director of Agronomy im kanadischen Inverness, bei, und ergänzt: „Der Fokus auf das Kundenerlebnis ist ein großer Unterschied zwischen Nordamerika und Europa“. Das schließe ausdrücklich auch das Greenkeeping ein – daher plane man beispielsweise, künftig Mähroboter einzusetzen, um den Mähvorgang noch leiser und



Cabot Cape Breton, Nova Scotia, Kanada: der neue 10-Löcher-Par 3-Platz „The Nest“ bietet mit seinem Spiel unter Flutlicht einen besonderen Spaßfaktor.

Beispiele für „Kundenerlebnis“ in Cabot Cape Breton:

- Für die An- und Abreise der Gäste können Transfers mit unterschiedlichsten Verkehrsmitteln organisiert werden.
- Für den Transport zwischen den rund fünf Kilometer entfernten Plätzen The Links und Cliffs/The Nest steht permanent ein eigener Shuttle-Service zur Verfügung.
- Auf allen Zimmern des Hotels gibt es einen Putting Cup (natürlich mit dem Unternehmenslogo), ein grün eingefärbter Teil des Bodenbelags dient als Übungsmatte.
- Für beide 18-Löcher-Plätze wird ein eigenes Logo genutzt und im Merchandising konsequent umgesetzt. Damit können Kunden nicht nur ihre Verbundenheit zur Unternehmensgruppe Cabot zeigen, sondern auch zu einem konkreten Platz – und natürlich sind so auch die Vermarktungsmöglichkeiten und die Ertragspotenziale größer.
- Das Panorama-Restaurant und die Bar gestalten ihre Öffnungszeiten so, dass



Mit den Öffnungszeiten ganz auf die Gäste ausgerichtet: das Panorama-Restaurant



Für „Golf-Nerds“ gibt es in den Hotelzimmern Putt-Cups.

auch Gäste mit sehr früher Startzeit in Ruhe frühstücken können – und natürlich bekommen auch Gäste mit später Startzeit noch ein Abendessen.

- Auf den Hauptplätzen stehen überall Wasserflaschen (recyclebar) kostenlos zur Verfügung.
- Caddies können optional dazugebucht werden.
- Fast überall auf der gesamten Anlage können Gäste neben kostenlosem Wasser auch kostenlosen Kaffee genießen.
- Gemeinsam mit der ortsansässigen Glenora-Whisky-Distillery hat man eine eigene Whisky-Sorte auf den Markt gebracht.
- Die Pro-Shops öffnen rund eine Stunde vor der ersten Startzeit und sind auch nach Rundenende noch geöffnet.
- Die Rezeption ist 24 Stunden am Tag besetzt.

damit kundenfreundlicher zu gestalten. Welche Bedeutung das Kundenerlebnis hat, merkt man am besten bei einem Besuch vor Ort – denn die Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft der Mitarbeiter ist auch nach internationalen Maßstäben außergewöhnlich. Dabei sieht sich das Cabot-Team durchaus in der Verantwortung, die hohen Maßstäben der außergewöhnlichen Standorte für Golfplätze auch im Service fortzusetzen.

Nachhaltigkeit spielt im Konzept ebenfalls eine große Rolle – doch konzentriert man sich nicht nur auf das Thema Umweltschutz, sondern auch auf die ökonomische und soziale Komponente. Hier spielen Immobilien eine wichtige Rolle bei der Entwicklung der Region Inverness und Cape Breton. Für Immobilienbesitzer gelte: „*Sie kommen, um zu bleiben*“, so Managerin Clancy. Dadurch kann auch die Infrastruktur außerhalb des Resorts weiter ausgebaut

werden, da mehr Nachfrage besteht. Zudem hätten Immobilienbesitzer eine besondere Beziehung zur Unternehmensgruppe: „*Sie investieren auch in die Zukunft der Cabot-Kollektion*“, so die erfahrene Hospitality-Managerin. Aber auch beim Umweltschutz geht Cabot voran. So wurde die Audubon-Zertifizierung für Cabot Cape Breton im vergangenen Jahr erneuert, zudem soll bald auch eine GEO-Zertifizierung folgen, wie Strutt gegenüber dem *golfmanager* erläutert. In der Gastronomie setzt man bei Speisen und Getränken auf lokale Produkte.

Die Zielgruppen des Resorts sind breit gefächert und reichen von Einzelreisenden über Kleingruppen bis hin zu Turnieren. Auch für Pro-Gruppen und Trainingsreisen ist das Angebot perfekt geeignet, da es nicht nur eine vollwertige Driving-Range umfasst, sondern auch weitere Übungsanlagen. Für Gruppen ist das Spiel unter Flutlicht

auf The Nest ein klassisches Spaß-Element, daher dürfen hier auch Gruppen mit mehr als vier Golfern gemeinsam auf die Runde gehen. Bei den Quellmärkten liegt Europa nach Einschätzung von Managerin Clancy aktuell auf Platz drei, man erhofft sich jedoch durch Cabot Highlands eine höhere Markenbekanntheit auch in Europa und folglich noch mehr Golfer aus der alten Welt. Aufgrund der überragenden Bedeutung des Kundenerlebnisses haben Mitarbeiter einen besonders hohen Stellenwert für das Unternehmen – und hier wird die abgeschiedene Lage durchaus zur Herausforderung. „*Bei der täglichen Arbeit spielt die Abgeschiedenheit keine Rolle – aber außerhalb der Arbeit wird es schwieriger*“, so Strutts Erfahrung. Daher versuche man, nach der alljährlichen Winterpause möglichst viele einheimische Mitarbeiter als saisonale Rückkehrer zu gewinnen. Künftig möchte man zwischen den verschiedenen Standorten

der Cabot-Gruppe bei den Mitarbeitern noch intensiver zusammenarbeiten, so Geschäftsführerin Clancy. Dazu gehören nicht nur einheitliche Schulungen an allen Standorten, sondern auch die Möglichkeiten für Mitarbeiter, zwischen den Standorten zu wechseln und so regionale Betriebspausen überbrücken zu können. „Solche Schulungen und Weiterentwicklungsmöglichkeiten sind ein wichtiger Baustein der Mitarbeiterzufriedenheit“, ergänzt Clancy.

Im Vertrieb setzt das Unternehmen vor allem auf das Internet, insbesondere die sozialen Medien. Dabei komme dem Unternehmen zugute, dass viele Kunden über ihre Kanäle ebenfalls sehr positiv über Cabot Cape Breton berichteten, sagt Clancy. Buchungen sind ausschließlich direkt über Cabot und ausgewählte Reiseveranstalter möglich. Anbindungen an externe Startzeitenbuchungssysteme gibt es nicht. Bei den Greenfee-Preisen differenziert man nach Wohnort der Kunden und Saisonzeit. So gibt es unterschiedliche Preise für Resortgäste, Tagesgäste sowie Sonderpreise für Einwohner von Nova Scotia und Cape Breton. Dass der Preis für Golfer von Cape Breton

nur rund ein Drittel des Greenfees für Golfer mit Wohnsitz im Rest von Nova Scotia beträgt (die Greenfees für Nova Scotia-Residenten entsprechen den Preisen der Resortgäste), zeigt, dass das Unternehmen auch in der Praxis eine enge Verbundenheit zu seinem Standort ausweist und seinen Bewohnern Mehrwerte zuteil werden lässt. Doch nicht nur hinsichtlich des Pricings misst Cabot der eigenen Unterkunft besondere Bedeutung bei. „Eine eigene Unterkunft zu besitzen bedeutet, dass man das Erlebnis des Gastes von Anfang an in der Hand hat“, erläutert Managerin Clancy. Daher würden eigene Unterkünfte immer das Hauptaugenmerk an allen Cabot-Standorten sein. Die Aussage verdeutlicht, dass außergewöhnliche Kundenerlebnisse auch die Kontrolle über den gesamten Prozess – neudeutsch Customer Journey genannt – erfordern. Zudem ist das richtige Zusammenspiel aller Unternehmensbereiche essenziell – gerade zwischen Golfbetrieb und Greenkeeping. Strutt hält die Schließung über den Winter für wichtig, damit sein Team grundlegende Arbeiten wie Belüftungsarbeiten und Reparaturen sowie ausgewählte Projekte ausführen könne. Im

Winter (in Nova Scotia liegt von Januar bis März vielfach Schnee) könne sich der Platz dann regenerieren, denn die Aus- und damit Belastung in der Saison sei erfreulich hoch. Daher sei auch die Zusammenarbeit zwischen Greenkeeping und Golfbetrieb entscheidend. „Wir sind beide voneinander abhängig, um unseren Kunden das erwartete Erlebnis zu bieten“, so Strutt. Die äußerst positiven Rückmeldungen über die diversen Endkunden-Bewertungsportale, sozialen Medien und auch durch Fachredaktionen zeigen, dass Cabot hier sehr erfolgreich ist. Und das eher wachsende Interesse an der (Golf-)Destination Nova Scotia wird dafür sorgen, dass dank Cabot Cape Breton auch die Region zwischen Inverness und Sydney vom touristischen Aufschwung profitiert.

Die vollständigen Interviews mit Kendall Clancy (General Manager Cabot Cape Breton) sowie Lee Strutt (Director of Agronomy Cabot Cape Breton), können Sie in Kürze auf unserem FachPortal gmgk-online.de über die Suchfunktion abrufen.

Michael Althoff



Spektakulär: die Spielbahnen „The Cliffs“ von Cabot Cape Breton, Nova Scotia, Kanada