10. Aug 2017

Freiherr von Spoercken: „GolfCity ist ein Weg, Golf Perspektive zu verleihen“

Der Chef der Betreibergesellschaft von GolfCity, Alexander Freiherr von Spoercken, spricht im Interview mit Golf Post über Startschwierigkeiten, Spaß und Zukunftspläne.

München, Deutschland

Autor: Tobias Hennig

Golf in Deutschland

Alexander Freiherr von Spoercken (l) und GolfCity Geschäftsführer Hermann Bögle auf ihrer Anlage in München-Puchheim. (Foto: Golf Post)

GolfCity steht für Spaß am Golf. Von verstaubten Konventionen will man auf den Anlagen in München-Puchheim und Köln-Pulheim nichts wissen. Stattdessen setzt das Team auf eine gute Ausbildung der Grundlagen und die Freude am Sport. Golf Post traf Alexander Freiherr von Spoercken, Inhaber der Betreibergesellschaft, und Hermann Bögle, Geschäftsführer bei GolfCity, zum Gespräch über die Anfänge von GolfCity, anspruchsvolle Kunden und veraltete Klischees.

Golf Post: Herr von Spoercken, wie ist die Idee GolfCity entstanden?

Alexander Freiherr von Spoercken: Ich bin nun schon 25 Jahre in diesem Geschäft. Irgendwann bin ich aufgewacht und habe gemerkt, dass uns das digitale Zeitalter auch im Sport eingeholt hat. Wir haben dann überlegt, was wir machen können, um Golf anzupassen. Was ist der Bedarf in der heutigen Zeit? Man muss zusehen, dass man näher an die Menschen herankommt und man muss sich überlegen, ob 18 Löcher vielleicht zu zeitaufwendig sind. GolfCity Pulheim ist vor zehn Jahren entstanden, es ist auch keine besonders raffinierte Idee, ehrlich gesagt. Man passt sich einfach den Veränderungen des Marktes an. Heute reden wir über 3-6-9-12 Löcher - Flexibilität. Wir müssen ein Angebot schaffen, das dem Kunden passt.

Der andere wichtige Punkt ist: Wir leben in einer Zeit der convenience. In einer Zeit, in der die Menschen eher weniger Regeln und Regularien wollen als mehr. Golf an sich ist schon ein sehr komplizierter Sport. Regeln und Regularien sollte man heute auf einem Minimum halten, wenn man ein Freizeitangebot schaffen möchte, das die Menschen interessiert.

Golf Post: Sie sagten, dass die Idee, die sie hatten, keine besonders raffinierte gewesen sei. Sie waren doch schon in gewisser Weise ein Vorreiter, oder?

von Spoercken: Das würde ich nicht sagen. Die Golf Range ist beispielsweise sehr viel länger am Start. Wir wollen aber ein bisschen moderner sein, wir wollen auch nicht nur Golf anbieten, sondern die Kombination aus Golf, Event, Unterhaltung, Food and Beverage und Business, um den Bedürfnissen unserer Zeit entgegenzukommen. Es ist nicht mehr nur ein starres Konzept, wenn Sie sich heute Erfolgskonzepte in der Freizeitindustrie anschauen. Zum Beispiel Top Golf: Wir machen das klein und bescheiden, und nicht in Las Vegas, sondern in München Puchheim und Köln Pulheim. Aber es geht in die Richtung.

"Der Markt segmentiert sich"

Golf Post: Sehen sie da auch den Unterschied zu den konventionellen Clubs?

von Spoercken: Ich glaube, es gibt Platz genug für vieles. Der Markt segmentiert sich. Traditionelles Golf wird auch nicht über die Klippe gehen, es wird bleiben. Vielleicht werden wir, das ist eine ganz andere Geschichte, eine gewisse Marktkonsolidierung erfahren. Wir haben ja hier in Deutschland und Europa das Problem, dass Golf in den 90er Jahren vom Angebot her enorm gewachsen ist. Auf der anderen Seite steht eine rückläufige Nachfrage. Die guten Standorte, Produkte, Angebote werden überleben, aber einige... Schauen sie nach Amerika, da machen jedes Jahr 150 Golfplätze zu.

Golf Post: Auf welchem Stand sehen sie GolfCity in diesem Vergleich?

von Spoercken: Ziemlich weit vorne, ehrlich gesagt. Wenn es uns weiterhin gelingt Standorte wie Pulheim und Puchheim zu bekommen, sind wir überlebensfähig, weil wir dicht genug an den Menschen dran sind.

Golf Post: Das klingt so, als ob sie nach weiteren Standorten suchen.

von Spoercken: Das Kölner Projekt war 17 Jahre im Verfahren. München-Puchheim ist eine ehemalige Müllkippe, da wollte keiner ran, deswegen ging es schnell. Es hat nur fünf Jahre gedauert, trotz Bürgerbegehren und anderen Unwägbarkeiten. Es ist ein sehr mühsames Geschäft. Ich glaube, es würde allen Beteiligten dennoch Spaß machen, weil wir natürlich unglaublich viel gelernt haben in den letzten acht bis zehn Jahren - über die Kunden, die Entwicklung und über die Markttrends. Und natürlich gibt es dann irgendwann Synergien, aber über die kann man bei zwei oder fünf Plätzen nicht reden, das müsste dann schon in andere Größenordnungen gehen. Andere Anlagen machen es uns vor, die haben Partnerschaftsvereinbarungen mit 18-Loch-Plätzen. Und sicherlich gibt es auch unter unserer Kundschaft Spieler, für die Zeit kein Thema ist und die den Wunsch haben, vielleicht einmal einen 18-Loch-Platz zu spielen.

Golf Post: Liegt die größte Schwierigkeit darin, Vielseitigkeit bieten zu können. Waren Golfer früher zufriedener?

von Spoercken: Wenn man sich im Kollegenkreis umhört, wenn man den Zahlen Glauben schenkt, die unser Verband veröffentlicht, dann geht es der Golfwirtschaft nicht sonderlich gut. Ein Drittel der Clubs verliert Mitglieder, ein Drittel gewinnt Mitglieder und bei einem Drittel gibt es keinen Zuwachs mehr. Das Wachstum ist flach, Kosten gehen nach oben und die Ergebnisse nach unten.

Hermann Bögle: Ich glaube, der Unterschied ist, dass vor 20 Jahren einer Golf gespielt hat, der andere Tennis, der nächste ging segeln und der vierte ging Fahrradfahren. Jetzt macht ein und dieselbe Person alle vier Dinge, hat aber genauso wenig oder sogar weniger Zeit als früher. Wir konkurrieren in erster Linie mit anderen Freizeitangeboten. Mit Fitnessstudios, mit Radfahren, mit Segeln und so weiter. Deshalb wollen wir GolfCity mit gewissen Events und Unterhaltung füllen, um die Freizeit, die der Kunde hier verbringt, so abwechslungsreich und gut wie möglich zu machen. Es gibt mehr und mehr Golfanlagen, die das erkennen und auch diesen Weg gehen.

von Spoercken: Multioptional nennt man dieses Phänomen unserer Zeit. Der Mensch will sich eben für mehrere Dinge begeistern lassen und nicht nur für eine Sache.

Ein Kuchen ist nur endlich groß"

Golf Post: Sehen Sie in diesem Zusammenhang andere Golfanlagen als Konkurrenten oder als Mitstreiter?

Bögle: Beides. Wir haben in Köln vor etlichen Jahren gesagt, irgendwann sollte nicht mehr die Frage stehen, ob jemand Golf spielt sondern wo! Wenn wir den Weg gehen, dann sind wir alle Mitstreiter, auf der anderen Seite ist ein Kuchen nur endlich groß und jeder nimmt sich sein Stück, insofern sind wir Konkurrenten. Aber Konkurrenz tut ja auch gut. Sie hält wach.

Golf Post: Wie kommt GolfCity denn an sein "Stück vom Kuchen"?

von Spoercken: In Köln, München, Stuttgart und Lüdersburg haben wir in einem Jahr 2500 Platzreifen gemacht. Bei 50.000 neuen Golfer pro Jahr sind das 5% des gesamten Marktes. Ob nun jede Platzreife beim Golf bleibt, sei dahingestellt. Aber es war eine schöne Zahl, weil wir mit einem Bruchteil eines Prozents an Angebot ein Vielfaches an Nachfrage generiert. Es zeigt: das Konzept GolfCity ist ein Weg, diesem Sport wieder etwas Perspektive und Wachstum zu verleihen.

Bögle: Das macht GolfCity ein Stück weit interessant. Denn würden wir nach nur drei Jahren unsere Mitglieder behalten, hätten wir gar keinen Durchfluss mehr und würden automatisch zu einem klassischen Club werden.

Golf Post: GolfCity in München wurde über eine Crowdinvesting-Kampagne finanziert. War das eine wirtschaftliche Notwendigkeit oder vordergründig eine Maßnahme, um die Menschen im Einzugsgebiet abzuholen.

von Spoercken: Damals war es „Do or Die“. Es war eine absolute wirtschaftliche Notwendigkeit. Golfplätze in diesem Umfeld mit Bankdarlehen zu finanzieren, funktioniert überhaupt nicht mehr. Aus der Retrospektive kann man sagen, wir haben es gemacht, weil es Spaß gemacht hat. Es hat das ganze Team zusammengeschweißt, es war eine tolle Erfahrung.

Golf Post: Glauben sie, dass sich die Menschen ihrer Anlage näher fühlen, weil sie diese auch mitfanziert haben?

von Spoercken: Unbedingt, das glaube ich ganz bestimmt. Wir haben rund 140 Investoren, größere und kleinere. Wenn wir denen heute zeigen, was wir geleistet haben, muss man sich nicht schämen. Wir haben das geliefert, was wir den Investoren versprochen haben. Alle bekommen pünktlich ihre 4 Prozent Rendite ausgezahlt. Jetzt wird die Anlage aus eigener Kraft erweitert und es läuft alles auf ein gutes Ende hin.

"Wir gehen den Weg der Liberalisierung und Demokratisierung"

Golf Post: Wie wünschen Sie sich denn die Zukunft des deutschen Golfsports?

von Spoercken: Dass wir weiter auf dem Weg, den wir bestreiten, kleine Erfolge sehen.

Golf Post: Den Weg, den sie als GolfCity bestreiten?

von Spoercken: Nein. Den Weg, den wir im Zusammenhang mit einer Liberalisierung und Demokratisierung des Golfsports gehen. Da sind in den letzten Jahren durchaus einige Erfolge eingetreten. Sogar der R&A, das Trockenste, was es überhaupt gibt, hat sich erweichen lassen, mit fünf oder sechs internationalen Golfverbänden ein gemeinsames Handicap einzuführen. Das ist 50 Jahre überfällig. Jetzt machen sie es, weil ihnen die Kundschaft wegläuft, weil ihnen ihre eigene Existenz wegbricht. Vereinfachung des Golfsports, Liberalisierung, Demokratisierung - das ist das, wofür unser Unternehmen steht. Wenn solche Entwicklungen eintreten, dann sind wir auch ein bisschen stolz darauf, weil wir da unseren Teil beigetragen haben.

(Das Interview führte Tobias Hennig)

LIVE SCORING AKTUELLE TURNIERE

- D+D Real Czech Masters — European Tour
- Cordon Golf Open — Challenge Tour
- Nationwide Children's Hospital Championship — Web.com Tour
- Lambia Portland Classic — LPGA Tour

Alle Golf-Events live erleben

Jetzt auf Sky live verfolgen

DEAL DER WOCHE

Reisedeal

pro Person im DZ ab 190€

Goldener Oktober auf Gut Kaden

Dieser Partner: Get Kaden bei Hamburg

zum Deal

EXKLUSIVE LANGZEIT DEALS

Reisedeal

pro Person im Doppelzimmer 1990€

Golftour durch Südafrika

Dieser Partner: Südafrika

zum Deal

DEAL DER WOCHE

Produktdeal

99,95€ 29,95€

Herren-Polohemd von Mizuno über 50% reduziert!

Rohmann Golf

zum Deal

MEISTGELESENE ARTIKEL

1. SPD uneinsichtig gegenüber Golfern
2. Gewinnspiel: Golfurlaub im A-ROSA
3. Allerlei Änderungen in Augusta
4. Wochenvorschau: Kaymer als Headliner
5. DGV nimmt Stellung zu Martin Schulz
6. Golftag mit Karolin Lampert gewinnen!
7. Golfbekleidung für den Saisonendsport
8. Ein Kaufratgeber für Eisen
9. FedEx-Cup-Playoff: Johnson triumphiert
10. Top-Abschluss von Marcel Siem