

green



- + FITNESS**
Funktionelles Training
für mehr Beweglichkeit
- + IN MY BAG**
Neues Equipment für
die neue Saison

So kriegen Sie's geregelt

Die neuen Golfregeln – was meinen die Referees?

GEPFLEGT ABTAUCHEN

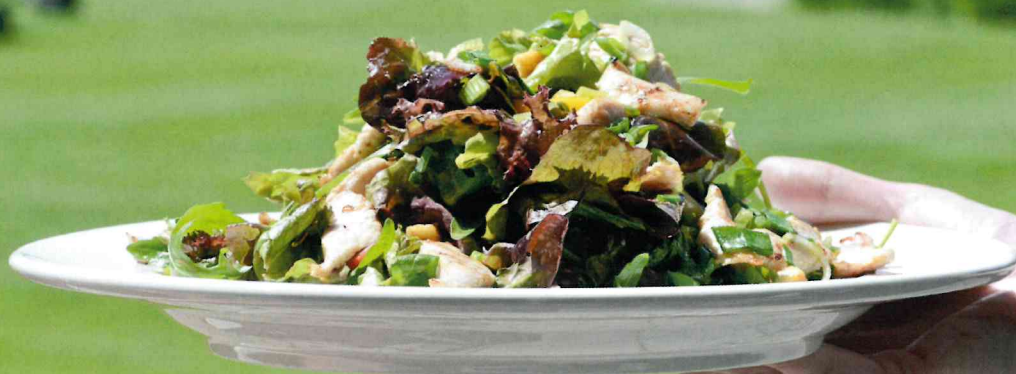
Der Lakeballtaucher als Naturschützer

BERCHTESGADENER LAND -----

*Tradition, Kultur und
Sport in Berchtesgaden
und Umgebung*

SIEG IM MATCHPLAY

Chiara Horder gewinnt in Frankfurt



Restaurants auf Golfanlagen

CLUBGASTRONOMIE IST ALLES ANDERE ALS EINFACH!

Was darf es nach der Golfrunde sein: Ein Entrecôte vom Grill mit Bratkartoffeln und Kräuterbutter oder lieber Würstchen mit Kartoffelsalat? Gegrilltes Lachsfilet auf Saffranschaum oder Gulaschsuppe? Das exquisite Menü ist in der Golf-Clubgastronomie ebenso gefragt wie der kleine Imbiss. Doch die Kernfragen gehen weit über den Teller- und rand hinaus: Vor welchen Herausforderungen steht die Golfgastronomie?

Von Dr. Johanna Damm

Die Fluktuation der Gastronomie-pächter ist groß, da in der Regel branchenfremde Gastronomen eine Chance im Betrieb einer Golfgastronomie sehen, oft jedoch mit falschen Voraussetzungen einen Pachtvertrag oder das Anstellungsverhältnis eingehen. Denn der Betrieb einer Golfgastronomie unterscheidet sich grundlegend von anderen Restaurants in Stadtlage. Andreas Dorsch, Geschäftsführer des GMVD berichtet: „Die neuen Pächter überschätzen das Potenzial der Golfer und denken, das seien größtenteils Millionäre, die am liebsten Krebse und Hummer ver-

zehren und dazu Champagner trinken. Die Wirte gehen hoch motiviert in die ersten zwei, drei Monate – doch dann wendet sich plötzlich nach vielleicht zwei Regenwochen mit wenig Geschäft das Blatt.“ Fehlendes Verständnis und unzureichende Unterstützung führen zu Unzufriedenheit, Demotivation und im schlimmsten Fall zur Schließung des Lokals.



Gute Gastronomie sorgt für zufriedene Golfer

Die Erwartungen sowohl der Clubs, als auch der Pächter weichen scheinbar oft von der Realität ab. Wichtig wäre deshalb, im Vorfeld einer Neubesetzung die Verhandlungen bis ins kleinste Detail zu führen. Beide Seiten müssen Punkte ansprechen, die dem Gegenüber vielleicht nicht so angenehm sind

oder sogar dazu beitragen, die Verhandlungen zu beenden. Gut möglich, dass die Rahmenbedingungen, die einem Gastronom eingeräumt werden können, nicht gerade ideal sind. Darüber hinaus braucht der Gastronom Informationen zu seiner Zielgruppe. Welche Speisen und Getränke werden in der Regel wann konsumiert, welche Qualität wird erwartet und welche Preise werden von den Mitgliedern der Anlage akzeptiert. Es gilt, das Wissen um die Gewohnheiten der Mitglieder zu nutzen. Jeder von uns hat „sein“ Lieblingslokal und freut sich auf jeden Besuch dort. Wenn wir aber zwei-, drei- oder viermal pro Woche dorthin gehen, wird das sehr schnell eintönig und man beginnt unweigerlich, nach kritikfähigen Dingen zu suchen. Für die Clubgastronomie kann dieser „Kantinen effekt“ zum Problem werden. Die Mitglieder kommen mehrfach pro Woche um ihrem Sport nachzugehen, und nutzen dabei hoffentlich auch die Gastronomie. Es bedarf also einer stetigen Abwechslung in Verbindung mit guter Qualität und im Idealfall auch noch günstigen Preisen. Denn auswärts essen wird auf Dauer teuer.

SCHWIERIGER WETTBEWERB

Hilfreich für den Gastronomen ist es, wenn das Lokal auch für externe Gäste geöffnet ist. Natürlich sollten Veranstaltungen des Clubs und der Mitglieder im Vordergrund stehen, aber das Umsatzvolumen reicht oft nicht aus, um das ganze Jahr zu überstehen. Die Arbeit ist stark saisonal beeinflusst, mit äußerst frequentierten Monaten und Ruhezeiten im Winter. „Die nicht



Ulrich Sauer,
selbstständiger
Gastronom beim
GC München-
Eichenried

Golf spielenden Gäste kommen in ein Restaurant, weil sie Ambiente, Wirt, Service und Speisen in einem harmonischen Verhältnis als angemessen betrachten. Golfmitglieder kommen in das Restaurant der Golfanlage, weil sie in erster Linie durstig sind und Hunger haben – und weil sie dringend, auf die Toilette müssen“ weiß Adriaan Alexander Straten, der mit seinen Netzwerken golfpilot.de und golfbrand.de seit 1989 Golfanlagen berät. Es muss also etwas besonders sein, wenn man zur Golfanlage fährt, um essen zu gehen. Die Vielfalt, die Flexibilität und die Willkommenskultur in der Gastronomie sind entscheidende Faktoren des Erfolgs. Dabei sollte jeder seinen persönlichen Weg gehen, das gibt dem Kunden das Wohlgefühl, das er sich bei der Ankunft erwartet. Einfach nur „trendy“ zu sein, kann auf Dauer nicht ausreichen. Wenn es ein Rezept für eine erfolgreiche Gastronomie gäbe, das auf alle Golfclubs passen würde, könnte man damit sehr viel Geld verdienen. Leider aber sind die Clubs so unterschiedlich wie die Restaurantlandschaft außerhalb von Golfanlagen.

VERPACHTUNG VS. EIGENVERTRIEB

Da die Anforderungen je nach Club sehr individuell sind, kann man auch die Frage, ob man sich selbst um die Gastronomie kümmern oder verpachten soll, nicht eindeutig beantworten. Straten sagt: „Eine der Stärken der Betriebsvariante Verpachtung, aus Sicht der Golfanlage, liegt unter anderem in der Verlagerung der Personalkosten auf den Pächter. Oft sind aber die Öffnungszeiten ein wiederkehrendes Thema.“ So soll der Wirt früh öffnen, obwohl wenig Betrieb ist; denn Gastspieler und Mitglieder möchten gerne vor der Runde in die Gastronomie einkehren und einen Kaffee oder eine Kleinigkeit zu sich nehmen. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht lohnt sich das für den Gastronom jedoch nicht. „Bei der Betriebsvariante Eigenbetrieb mit angestelltem Koch liegen die Stärken darin, dass das Golfmanagement Einfluss auf die Öffnungszeiten, die Auswahl der Mitarbeiter, Speisenangebot sowie Preisgestaltung für Getränke und Speisen behält. Somit sind die Fixkosten für den Gastronomiebetrieb budgettierbar und kontrollierbar“, so Straten. Eine Schwäche der Variante: Durch die langen Öffnungszeiten machen die Gehälter für das „Profit-Center“ Gastronomie eine starke Budgetposition aus. Eine weitere Hürde besteht darin, die Motivation eines qualifizierten Kochs auf Dauer zu erhalten. Da im Tagesgeschäft in der Regel einfache Speisen nachgefragt werden, kann der Koch nur bei größeren Veranstaltungen seiner Kreativität und seinem Können freien Lauf lassen. Laut Straten besteht die Chance der Betriebsvariante Eigenbetrieb unter anderem darin, eine Kontinuität im Betrieb der Gastronomie zu sichern und die Fluktuation der Servicemitarbeiter in einem überschaubaren Maß zu halten. Eine weitere Herausforderung für die Clubgastronomie ist es, gutes Personal zu finden. Arbeit am Wochenende und an den

Feiertagen, Überstunden, schlechte Bezahlung, ein raues Arbeitsklima – all das sind Faktoren, die nicht zu einem positiven Image der Gastronomie beitragen. Und auch der demographische Wandel wirkt sich aus. 2019 gab es im Gastgewerbe laut Arbeitsagentur über 2.000 unbesetzte Ausbildungsstellen in Bayern. Auf dem Portal hotelcareer.de finden sich im Februar und März 2019 allein in München 40 Ausbildungsplätze für Köche und 16 für Restaurantfachkräfte. Doch wenn der Nachwuchs fehlt, bleiben der Gastronomie als Alternative nur ungelernte Arbeitskräfte, meist im Servicebereich.

„GOLF & GASTRONOMIE: WEGE ZU EINEM LANGFRISTIGEN UND GEMEINSAMEN ERFOLG“

So lautete das Jahresthema des GMVD. Dieses fand nicht nur beim Golfkongress im November 2018 in Wiesbaden mehrfach Beachtung, auch bei den Regionalkreisveranstaltungen wurde ausgiebig über das Jahresthema gesprochen. Beim Herbstseminar Wittelsbacher GC stellten sich beispielsweise Ulrich Sauer, selbstständiger Gastronom des Golfclubs München Eichenried, und Ingrid Fleischmann, angestellte Restaurantleiterin im Wittelsbacher Golfclub, den Fragen des GMVD-Geschäftsführers Andreas Dorner und des Plenums. „Viel Demut“ braucht laut Ulrich Sauer als Club-Gastronom, da man lebt mit den Mitgliedern in einer „Zwangsehe“. Man sei aneinander gebunden und könne niemanden erziehen. Er gibt Rat, miteinander statt gegeneinander zu arbeiten und regelmäßig zu kommunizieren. Das hilft, jede Situation auch aus einem jeweils anderen Blickwinkel zu betrachten und vielleicht auch beidseitiges Verständnis zu erzeugen und gemeinsam Lösungen zu finden. Kein Patentrezept für eine erfolgreiche Club-Gastronomie, aber möglicherweise der Schlüssel zum Erfolg.



Gutes Personal zu finden, ist eine Herausforderung



Das Küchen- und Service-Team des Wittelsbacher GC