

perfect eagle

GOLF_LIFE_STYLE

7 EURO

APRIL / MAI 2015



IM FOKUS:
**WELTSPORT
GOLF**

//
*Faszination
& Leidenschaft*

FRISCHZELLENKUR & WEGE AUS DER KRISE

KAYMER & WIESBERGER

IM DOPPEL-INTERVIEW

PERFEKT GESTYLT 2015: UNITED COLOURS



Einer der wichtigsten Parameter für die Mitglieder des GMVD sind die Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen der Clubmanager.

HANDICAP Golfclub-MANAGEMENT

VON CLAUDIO HONSAL

Was einen guten Golfclubmanager ausmacht, international gesehen. Was der Golf Management Verband Deutschland (GMVD) dafür tun kann und warum es in Österreich gar keinen gibt – darüber haben sich drei Experten Gedanken gemacht: Andreas Dorsch, Rudi Horn und Günter Obermayr.

Was kann es wohl Schöneres geben als den ganzen Tag in der freien Natur von Green zu Green zu wandern, zwischendurch ein Hole zu spielen und nebenbei mit den Mitgliedern des Clubs gepflegte Konversation zu üben? Golfclubmanager müsste man sein – so oder so ähnlich stellt sich der golfbegeisterte Laie vielleicht das Berufsbild der glücklichen Clubverantwortlichen vor. Weit gefehlt, die Realität sieht längst anders aus!

Mittlerweile schwingen in Deutschland mehr als 700.000 Menschen auf über 700 Golfanlagen und in Österreich rund 100.000 aktive Golfer auf über 150 Plätzen die Golfschläger. Golfclubs und Anlagen haben längst von der verklärten Idylle Abschied nehmen müssen und sind vielmehr zu mittelständischen Unternehmen herangewachsen, die gewinnorientiert im harten Wettkampf agieren müssen. Dadurch haben sich auch die Anforderungen und Aufgaben auf der Führungsebene der Clubs gravierend verändert. Das Berufsprofil eines Golf- oder Clubmanagers hat sich vom Verwaltungsangestellten zu einem

„golfspezifischen Generalisten“ gewandelt, so umreißt Andreas Dorsch, Geschäftsführer des Golf Management Verbands Deutschland (GMVD) die Anforderungen an einen Clubmanager im Jahr 2015: „Der Golfmanager muss dafür Sorge tragen, dass alle Bereiche wie Gastronomie, Greenkeeping, Golfschule und Shop, Sekretariat, Mitglieder- und Gästebetreuung gut funktionieren. Ein Fulltime-Job, der nur noch von gutausgebildeten Profis gemeistert werden kann.“

Genau aus diesem Grund wurde 1994 in Bonn der GMVD als eigenständiger Berufsverband für alle im Golfbetriebsmanagement tätigen Personen als Reaktion auf den Professionalisierungsbedarf einer aufstrebenden Golfbetriebsbranche gegründet. Mit der Gründung des heute aus 700 Mitgliedern aus Verwaltungs-, Fach- und Führungskräften bestehenden Vereins, wurde

orientiert – nach dem Managementverband des UK (GCMA) gemeinsam mit dem schwedischen (GFA) zum zweitgrößten in Europa werden lassen. Einen kleinen Beitrag zu diesem Erfolg leisten auch rund 50 Eidgenössische und einige wenige österreichische Clubs, die dem GMVD beigetreten sind. In beiden Alpenländern gibt es bislang noch keinen eigenständigen Management Verband, obwohl die Situation der fehlenden, gutausgebildeten Golfmanager und des unter Stagnation leidenden Golfsports deckungsgleich ist.

AUS DEM LEBEN EINES GOLFCLUBMANAGER-DINOSAURIERS – RUDI HORN, G&CC DACHSTEIN-TAUERN

Rudi Horn, Geschäftsführer des „Golf-&Countryclub Dachstein-Tauern“ in Schladming sieht die Situation so: „Ich bin als Golfmanager ein Dinosaurier, weil ich nun schon seit 23 Jahren im-

Der ÖGV muss mehr Verantwortung übernehmen [...] Den Jungmanagern muss Ausbildung und Weiterbildung geboten werden, denn oft richtet gerade dieser Nachwuchs mit Golf-muss-billiger-werden-Aktionen eine Anlage zugrunde.

RUDI HORN, Clubmanager des G&CC Dachstein-Tauern

seinerzeit nicht nur eine große Lücke bei den Berufsverbänden im deutschen Golfsport geschlossen, sondern auch der Grundstein für ein neues Berufsbild samt qualifizierter fachlicher Ausbildung gelegt. Ein veritables Netzwerk aus nationalen und internationalen Beziehungen, leistungsstarken Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten und gut funktionierender Kommunikation haben den GMVD – der sich nur teilweise nach dem US-Vorbild CMAA (siehe Infokasten)

mer im gleichen Club diesen Beruf ausübe. Heute ist dieser kein Honiglecken mehr. Der Markt ist knallhart geworden. Durch die Möglichkeiten der neuen Medien und Technik muss man rund um die Uhr das ganze Jahr verfügbar sein. Der Winter zum Erholen gehört schon längst der Vergangenheit an.“ Zum Universalmanager ist der Handicap 6-Golfer vor allem in den vergangenen Jahren mutiert, der nicht mehr – so wie früher – mit den Mitgliedern seines exklusiven „Leading Golf

Course" smalltalken kann, sondern jeden zweiten Tag mit dem Headgreenkeeper mindestens 9 Loch abfahren muss, um den aktuellen Zustand seines Platzes zu erkunden. Den momentanen Preiskampf auf dem Golfmarkt kann er noch aus der Ferne beobachten, denn es ist die Exklusivität des Golf- & Countryclubs, die einen Rückgang der Mitglieder vorerst noch verhindern: „Golf war nie ein Breitensport und wird es auch nicht werden. Wenn man ein exklusives Clubleben bieten kann und die Mitgliedschaft in einem renommierten Club, dann streicht man die Eitelkeit und wird sein Klientel halten können. Schlimm hat es da schon viel mehr die mittelständischen Clubs getroffen, und da werden noch mehr crashen, denn Golf ist nicht mehr für jedermann leistbar und deshalb greifen immer mehr Spieler zu Fern- und Briefkasten-Mitgliedschaften.“ Dass ein eigener Managerverband Österreich die Lage der heimischen Anlagen verbessern könnte, daran zweifelt der erfahrene Manager: „Ich glaube, dass der ÖGV mehr Verantwortung übernehmen muss, um den Fortbestand der kleinen, mittelständischen Clubs zu sichern. Den Jungmanagern muss Ausbildung und Weiterbildung geboten werden, denn oft richtet gerade dieser Nachwuchs mit Golf-muss-billiger-werden-Aktionen eine Anlage zugrunde.“ Golfen sei eben nicht Fußball und auch das Publikum ist ein anderes. 100.000 aktive Golfer könne man nicht als Massensport bezeichnen, urteilt Rudi Horn und ergänzt: „Es ist auch die Wirtschaftslage, die unserem Sport leider wieder mehr diese Exklusivität von Privilegierten verleiht.“

WAS EIN GOLFMANAGER SEIN MUSS –

GÜNTER OBERMAYR, GOLFRSORT KREMSTAL

Drastisch sieht die Situation der Management-Qualitäten in heimischen Clubs auch Günter Obermayr, Präsident und Geschäftsführer des

Jahren mit seinem Club Mitglied beim GMVD, besucht regelmäßig Events und Fortbildungsveranstaltungen und nützt die Synergien des Verbands für sein Golfresort. Einen eigenständigen GMVÖ kann sich der engagierte Manager aber nicht vorstellen: „Österreich ist zu klein für eine solche Organisation, es zahlt sich für 150 Clubs nicht aus, der Aufwand, um auch gute Arbeit zu leisten, wäre zu groß. Die heimischen Clubs sollten sich aktiv als Gruppe im GMVD einbringen, dann wären bessere Manager, gute Aus- und Fortbildung und ein Hinausblicken über den Tellerrand gewährleistet.“

Auch Präsident Obermayr und seinen Club beschäftigen die europaweite Stagnation und der Preiskampf im Golfsport: „Das ist in meinem Club nicht anders, wobei wir immer noch erfolgreich sind, aber wir bekommen die Probleme der Nachbarclubs zu spüren, die nun über den Preiskampf unsere Mitglieder abwerben. Ein österreichweites Problem: Kaum Innovationen und alles über den Preis regeln, was ja total falsch ist und keinem hilft. Wir müssen unsere Clubs öffnen, neue Zielgruppen ansprechen, es müssen neue Mitgliedermodelle erarbeitet werden, wobei vor allem der ÖGV als Verband seine Aufgaben machen muss und gefordert ist! Zusammenarbeit in den Regionen wird immer wichtiger werden – so wie bei den Skigebieten.“

Umdenken und Veränderung auf höchster Ebene sind für Günter Obermayr die wichtigsten Parameter für eine verheißungsvolle Zukunft im heimischen Golfsport und in dieser Richtung kann Obermayr, der seit der ÖGV-Vorstandswahl im März 2015 die Marketing-Agenden des ÖGV über hat, nun aktiv mitbestimmen: „Ich bin seit über 25 Jahren im Golf Business tätig, habe den Golfsport auch immer kritisch gesehen, trotz all der schönen Erfahrungen und Erlebnisse. Nun wird es wieder Zeit für Veränderungen und der Verband,

Es ist natürlich eine verdammt große Challenge, die Mitgliederentwicklung von einem Minus auf ein Plus zu drehen!

GÜNTER OBERMAYR, neues ÖGV-Vorstandsmitglied – für Marketing-Agenden zuständig

Golf Resort Kremstal: „Der Golfmanager, so wie ich ihn sehen würde, ist in Österreich kaum zu finden, es gibt nur eine Handvoll, die ich als solche bezeichnen würde. Ein Golfmanager sollte die Anlage so führen, wie ein Geschäftsführer eine gut organisierte Firma, mit allen Handlungsvollmachten ausgestattet, er sollte Ideen und Ehrgeiz einbringen, er sollte sich laufend weiterbilden – Stichwort: Fachkongresse und Literatur – und sollte mit anderen Clubs und Managern zusammenarbeiten. In Österreich sind auf den meisten Anlagen lediglich Sekretariatsangestellte, die als ausführende ‚Golfclubmanager‘ die Ideen und Vorstellungen der ehrenamtlichen Funktionäre umsetzen!“ Obermayr ist seit vielen

die Vorstände haben ein Bekenntnis zur Veränderung abgeben. Unter diesen Parametern war ich dann auch bereit, diese Agenden zum Wohl aller Mitgliederclubs zu übernehmen. Wobei das natürlich eine verdammt große Challenge ist, die Mitgliederentwicklung von einem Minus auf ein Plus zu drehen!“

WARUM EINEN GOLFER DER CLUBMANAGER



Jahres-Mitgliedschaft im
GC Schönhofeld Nine
um

€ 599,- *



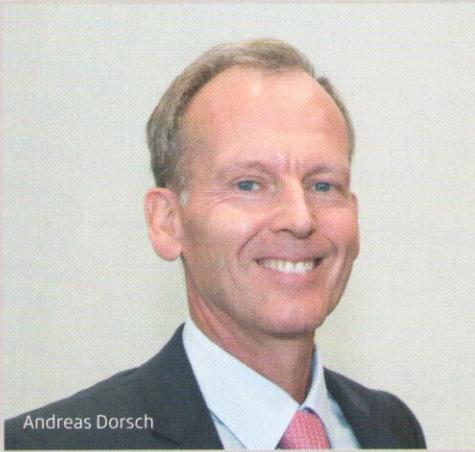
Diese Mitgliedschaft beinhaltet

- volles Spielrecht auf the Nine
- Hcp Verwaltung
- 10% Rabatt im Proshop
- 25% Rabatt auf GF 18 Loch

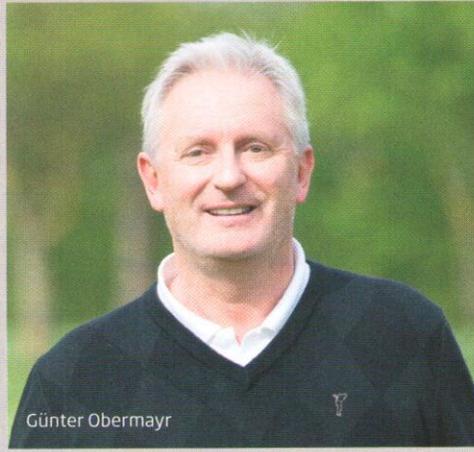
* plus €34,-
ÖGV Beitrag

GF
Wochentagsgutschein
im Wert von
300,-
für den
Championshipcourse
GRATIS

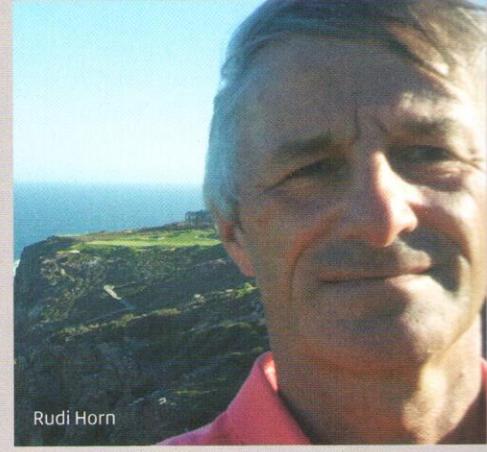




Andreas Dorsch



Günter Obermayr



Rudi Horn

VERBAND INTERESSIEREN KÖNNTE – ANDREAS DORSCH, GF GMVD

Perfect Eagle: Was darf sich der normalsterbliche Golfer sich unter dem GMVD vorstellen?

Im Gründungsjahr 1994 war die Ausgangslage der totale Golf-Boom in Deutschland. Es kristallisierte sich immer mehr heraus, dass der Job des Golfclub-Betreibers professionalisiert werden musste. Es haben sich Profis, Laien, Quereinsteiger aus allen Bereichen, die mit Golf irgendwie zu tun hatten, zusammengefunden und so hat man den Verein GMVD gegründet. Heute zählt der GMVD über 700 Mitglieder, die bemüht sind, höchste Professionalität und zeitgemäßes Management in allen Belangen in den Clubs und Anlagen zu gewährleisten.

Bei einem Golfmanager kommt es mittlerweile nicht mehr darauf an, dass er ein einstelliges Handicap hat, er muss längst schon ausgezeichnete Managementfähigkeiten, ökologisches und ökonomisches Denken vorweisen können und er sollte auch von Marketingstrategien und Werbung eine Ahnung haben.

Andreas Dorsch, GF des GMVD

Ein Verband, der nach dem US-Vorbild des CMAA entstanden ist?

Nicht unbedingt, denn man kann den US-Markt nicht mit unserem vergleichen. In den USA sind ja nicht nur Golfclubs Mitglieder, sondern auch Country-Clubs, City-Clubs, usw., Clubs, die es bei uns in dieser Form nicht gibt. Wir sind ausschließlich auf Golf und das damit zusammenhängende Umfeld spezialisiert, die Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen und ganz allgemein das Verbindende in dieser Sportart. Es ist sozusagen ein Zusammengehörigkeitsgefühl und ein riesiges Netzwerk in Sachen Golf entstanden.

Inwieweit profitiert der normale Golfer, das Clubmitglied vom GMVD?

Anfangs wurden Golfanlagen ja vorwiegend ehrenamtlich geführt, das war natürlich meistens ein zeitliches Problem für die Funktionäre, die ebenso wie die Vorstände sehr häufig wechsel-

ten, was nicht zum Besten der Clubs war. Golfanlagen sind zumeist mittelständische Betriebe mit bis zu 50 Mitarbeitern und müssen dementsprechend geführt und kontinuierlich verwaltet werden. Bei einem Golfmanager kommt es mittlerweile nicht mehr darauf an, dass er ein einstelliges Handicap hat, er muss längst schon ausgezeichnete Managementfähigkeiten, ökologisches und ökonomisches Denken vorweisen können und er sollte auch von Marketingstrategien und Werbung eine Ahnung haben. Er muss wissen, was passt zu meinem Club und wie kann ich neue Mitglieder anwerben. Vor allem in einer Zeit wo der Golfsport ins Stagnieren geraten ist. Ein Golfmanager muss heute alles können: Gastronomie, Greenkeeping, Finanzwesen und Kommunikation innerhalb des Clubs. Nur durch

ein perfektes Management, das seine täglichen Hausaufgaben bravourös meistert, ist ein guter Betrieb möglich. Dann profitieren alle Beteiligten und das ist dann sicher auch für jedes einzelne Mitglied des Clubs merkbar.

Man könnte den GMVD als Erfolgsstory bezeichnen. Warum gibt es keinen GMVÖ?

Ich denke die Clubs sind in dieser Frage in Österreich etwas zu inaktiv. Ich weiß nicht woran es liegt, dass nicht mehr diesen Schritt tun, denn aus der Schweiz, die ja einen eigenen kleinen Golf Management Verband hat, haben wir bereits über 50 Manager, die dem GMVD beigetreten sind.

Warum stagniert der Zulauf zum Golfsport Ihrer Meinung nach?

Nach dem Golf-Boom in den 90ern war das wohl eine ganz natürliche Entwicklung, denn die Spieler werden immer älter und der heutigen Jugend

wird ein so breites Spektrum an anderen Sportarten oder Betätigungsfeldern, wie Internet, Videospiele, Computer etc., geboten. Die heutige Jugend ist moderner und flexibler geworden – auch was ihre allgemeine Einstellung zum Sport anlangt. Dieses Phänomen betrifft aber nicht nur Golfclubs, auch Fußballvereine, Schwimmclubs und ähnliche Sportorganisationen leiden darunter. Ein weiterer nicht unwesentlicher Grund ist natürlich auch, dass die Leute preissensibler geworden sind, was sich darin äußert, dass die Bindung zum Golfsport zwar immer noch existiert, aber die Bindung zu einem Club und einer Vollmitgliedschaft immer mehr abnimmt.

Welche Maßnahmen empfiehlt der GMVD gegen diese Stagnation?

Man muss neue Konzepte erarbeiten, um eine Umkehr dieser Stagnation herbeizuführen. Eine Golfanlage, die auch in Zukunft gut funktionieren und bestehen will, benötigt ein exzellentes Management und Präsidium, das in der Lage ist, die Anlage nach wirtschaftlichen Kriterien zu führen und nachhaltige Strategien zu entwickeln. Es müssen zeitgemäße Mitgliedschaftsangebote ausgearbeitet werden, die den veränderten Bedingungen am Markt gerecht werden und es muss ein professioneller Masterplan in allen Bereichen erarbeitet werden. All das wird in unseren Seminaren und Ausbildungen thematisiert, doziert und schließlich in die Praxis umgesetzt.

Danke für das Interview und herzlichen Glückwunsch zum 21jährigen Bestehen!

GOLFCLUB MANAGER VERBÄNDE

USA: CMAA – Club Managers Association of America | rund 6.500 Mitglieder (2.500 Golfclubs) | cmaa.org

Großbritannien: GCMA – Golf Club Managers Association | rund 2.000 Mitglieder | gcma.org.uk

Schweden: GAF – Golf Administratörernas Förening – rund 1000 Mitglieder – gafsverige.se

Deutschland: GMVD – Golf Management Verband Deutschland | rund 700 Mitglieder | gmvd.de