

Die Fachzeitschrift für Führungskräfte und Betreiber

golfmanager

Ausgabe 4/22 • G 14043



Explosive Kostensteigerungen

Einsparen, weitergeben,
neue Einnahmequellen suchen?
Strategien sind gefragt!

Zwischen Ausbildung und Ruhestand
Erwachsene als Zielgruppe für Golfanlagen

Weitere Themen:

- Beregnungswasser – die Ampel steht auf ROT
- Golf Lounge Resort – neuer Standort, erweitertes Konzept
- Digitalisierung im Golfmanagement – es ist soweit



CERTIFIED CLUB MANAGER

Erfolgreich mit VEREIN-ten Kräften

Im GMVD-Interview:

Jannik Oster, Clubmanager, Golfclub Cochem/Mosel e.V., CCM 4 (2022)



? Lieber Herr Oster, zunächst einmal meine herzlichen Glückwünsche an Sie als frischgebackener Certified Club Manager 4 (2022). Sie sind einer der jüngsten Golfclubmanager in Deutschland. Seit wann sind Sie in dieser verantwortungsvollen Position im Golfclub Cochem/Mosel e.V. tätig und wie ist es dazu gekommen?

! Vielen Dank! Der Golfclub Cochem/Mosel ist mein Heimatclub, hier bin ich aufgewachsen. Mit zehn Jahren habe ich durch ein Schulprojekt die Faszination Golf für mich entdeckt. Mit 18 Jahren wollte ich meinem Club, der mein zweites Wohnzimmer wurde, etwas zurückgeben und habe mich als Jugendwart dem Verein zur Verfügung gestellt. Doch im Vorstand war plötzlich nicht nur die Jugendarbeit meine Aufgabe. Im Jahr 2019 hatten wir die Aufgabe, unseren Golfplatz und Club zu retten, da unser Betreiber den Golfbetrieb aufgeben wollte. Die harten Verhandlungen, die Gespräche über die Zukunft unseres Clubs und am Ende die Sicherung des Fortbetriebes der Anlage haben mir so viel Spaß gemacht, dass ich mir die Arbeit beruflich plötzlich sehr gut vorstellen konnte. Und nicht nur ich, sondern auch der Vorstand signalisierte mir, dass ich eine geeignete Person sein kann, um unseren Club wieder nach

vorne zu bringen. So wurde ich mit 21 Jahren ins „kalte Wasser geworfen“ und darf seitdem die Anlage als Clubmanager führen. Ich bereue diese Entscheidung keine Sekunde und auch vom Vorstand wird mir signalisiert, dass es für alle Beteiligten eine sehr gute Lösung war bzw. ist.

? Der Golfclub Cochem/Mosel e.V. befindet sich knapp 50 Kilometer von Koblenz entfernt auf einem riesigen Hochplateau mit herrlichem Weitblick in die Eifel und auf den Hunsrück. Wie sehen Ihre Hauptzielgruppen aus, welche Rolle spielt der Tourismus für Ihren Club?

! Ein junger Club, ein junges Team und ein breitgefächertes Publikum zeichnen unsere Anlage aus. Wir möchten gezielt die Breite erreichen und Golf jedem möglich machen. Durch unsere öffentliche 9-Löcher Anlage ist der Zugang zum



Der Golfclub Cochem/Mosel e.V. aus der Vogelperspektive – oberhalb der 27-Löcher Anlage befindet sich der Ferienpark mit über 300 Häusern.

(Alle Fotos: GC Cochem)

Golf bei uns sehr einfach. Bei uns stehen für Jung und Alt die Türen offen. So führen wir jährlich bis zu acht Schulk Kooperationen mit dem Projekt „Abschlag Schule“ vom DGV durch. Wir legen großen Wert auf die Nachwuchsförderung. Schon von Anfang an war unsere Anlage anders als normale Clubs. Wir haben eine 27-Löcher Anlage, die um einen Ferienpark angelegt ist. Über 300 Häuser mit Gästezahlen von bis zu 3.000 Personen in der Woche sind schon etwas Besonderes, auch herausfordernd, im positiven, wie im negativen Sinne. Unser Club liegt in der Tourismusregion Mosel. Eine aufstrebende Region in Deutschland. Dadurch spielt der Tourismus auf unserer Anlage schon eine große Rolle.

? Somit bekommen auch Sie etwas vom Deutschland Tourismus-Boom der letzten Jahre mit, richtig?

! Ja, wobei die Moselregion gerade einen Wandel vollzieht. Wie sie schon sagen, immer mehr Deutsche entdecken Deutschland als Urlaubsland. Direkt im Tal liegt das reizvolle Städtchen Cochem, eingebettet im Moseltal zwischen Eifel und Hunsrück. Mittlerweile ein Hotspot für den Tourismus. Gerade der Aktivurlauber kommt bei uns mit traumhaften Wander- und Radwegen auf seine Kosten. Diesen Trend nutzen wir auch für uns und arbeiten an Kooperationen mit Hotellerie und der Tourismusbranche.

Natürlich profitieren wir auch von dem angrenzenden Ferienpark. Viele Gäste des Parks sind Golfspieler und

verbinden ihren Aufenthalt an der Mosel mit dem Golfspielen. Aber auch Golfneulinge können durch verschiedene Schnupperkurse und die öffentliche Driving Range den Sport für sich ganz unkompliziert entdecken. Wer einmal bei uns war kann bestätigen, dass Mosel, Wein und Aktivurlaub mit Golf miteinander sehr gut harmonisieren.

? „Leidenschaft trifft auf Gastfreundschaft“ – so lautet der Slogan des Golfclubs. Wie wird dieser im Alltagsbetrieb Tag für Tag von Ihnen sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gelebt und umgesetzt? Können Sie uns einige Beispiele nennen?

! Ich glaube, ohne Leidenschaft vieler Menschen in unserem Club, ob Vorstand, ehrenamtliche Helfer oder die des Personals wären wir nicht da, wo wir heute stehen.

Mit der Übernahme der 27-Löcher Anlage haben wir einen Golfplatz mit vielen „Baustellen“ übernommen, die sukzessive abgearbeitet werden mussten. Schlechte Platzqualität, Budget überschaubar, um nur einige Dinge zu nennen. Alles in allem war unser Ruf im Umland nicht gerade der Beste. Service und Dienstleistung mussten wieder an erster Stelle stehen. Bei uns ist jeder herzlich Willkommen, ob ambitionierter Golfer, Anfänger – mit und ohne Platzreife. Ich persönlich suche auch immer wieder das Gespräch mit den Mitgliedern und Gästen, sitze nicht nur im Backoffice vor dem Computer. Der Kundenkontakt ist wahnsinnig wichtig.



Jannik Oster, CCM 4 (2022)

Wir hören immer wieder, dass es bei uns so familiär und unkompliziert ist. Unser Team arbeitet für das, was wir selbst lieben – den Golfsport. Daraus ergibt sich automatisch die Leidenschaft und die Gastfreundschaft, die einfach zum Wohlfühlen einlädt.

? Der Golfclub Cochem/Mosel e.V. hat einige unruhige Jahre hinter sich. 2020 trennte sich der Resort-Betreiber vom Golfplatz und der Golfclub als Verein übernahm die Verantwortung. Inzwischen blüht der Club wieder auf und der Platz entwickelt sich Jahr für Jahr weiterhin positiv. Wie sieht Ihre „Turnaround“-Bilanz des Vereins nach gut zweieinhalb Jahren aus?

! Durchweg positiv. Wenn ich so auf die zweieinhalb Jahre zurückblicke, weiß ich manchmal selbst nicht, wie wir das alles hinkommen haben. Es ist so viel passiert, wäre die Übernahme nicht schon genug gewesen, kamen noch Corona und andere Altlasten zum Vorschein.



Auf die Nachwuchsförderung wird beim Golfclub Cochem/Mosel e.V. großen Wert gelegt. Sowohl über die Akquise in Schulen (Foto l.) als auch über das DGV-Projekt „Abschlag Schule“ (Foto r.) bietet der Club auch jungen Leuten die Möglichkeit, in den Golfsport hineinzuschnuppern.

Das Projekt war eigentlich finanziell nicht zu stemmen. Viele gaben uns kaum eine Chance. Auch intern war uns die Herausforderung bewusst, ob das alles mal gut geht. Können wir das Ruder rumreißen? Jedoch von Monat zu Monat spürten wir, dass die Kurve nach oben geht. Belegt wird dies durch die vielen Schnupper- und Platzreifeabsolventen und den daraus resultierten Neumitgliedern. Das alles hat auch mich persönlich stark zu weiteren Projekten motiviert und mir zusätzliche Umsetzungskraft gegeben. Ich habe noch viel mit diesem Club vor, aber als Zwischenfazit kann man sagen, dass uns der „Turnaround“ durchweg gelungen ist.

? Welche Maßnahmen waren von besonderer Bedeutung für den bisherigen Erfolg und bestimmt gab es auch Rückschläge?

! Meiner Meinung nach war es am Ende das Gesamtkonzept und die neuen Strukturen, die den Unterschied ausmachten. Da ist es schwierig einzelne Maßnahmen zu nennen. Der Imagewandel in der Region verbunden mit der Akzeptanz war wichtig. Wir sind fast wöchentlich in der Presse vertreten und zeigen, was auf unserer Anlage alles passiert. Ob in der Jugendarbeit, Charity-Veranstaltungen, das Thema Nachhaltigkeit verbunden mit dem Wassermanagement oder einfach Berichte über die Geselligkeit bei uns im Golfclub Cochem. Das sorgt für viele Interesse am Golfsport und somit

auch vielen Neumitgliedern. Bewusst haben wir uns auch für einen kompletten Neuanfang entschieden. Das Personal und das Greenkeeping wurden neu aufgestellt, an die Sommerfeld AG outgesourced. So konnten wir die Qualität steigern, auch wenn dies am Anfang natürlich kein einfacher Weg war. Rückschläge ist vielleicht das falsche Wort, eher Verzögerungen. Es ging nicht immer alles reibungslos. Das ist bei einer strukturellen Veränderung aber auch normal. Da war eher mein eigener Anspruch das Problem, wenn es mal wieder nicht schnell genug ging.

? Nicht selten erwägen Vereine aus den verschiedensten Gründen die Fortführung ihrer Tätigkeit unter Zuhilfenahme gewerblich betriebener Rechtsformen (z.B. Umwandlung in - oder Kooperation mit - einer Betriebsgesellschaft). Ihr Club ist den umgekehrten Weg gegangen und sieht im Vereinsmodell die Zukunft. Was spricht nach Ihrer bisherigen Erfahrung für den eingeschlagenen Weg?

! Wir haben es die Jahre vorher erlebt, wie es sein kann, wenn ein Betreiber die Zügel allein in der Hand hat. Wir hatten als Verein nur wenige Einflussmöglichkeiten. Wir haben die Übernahme auch als Chance gesehen, selbst unsere Anlage zu entwickeln.

In der Region werden wir als Verein, der gemeinnützige Zwecke verfolgt,

ganz anders wahrgenommen. Die Akzeptanz in der Bevölkerung, Politik und Behörden hat sich erhöht und unsere Anlage wird nun als überregionale öffentliche Sportstätte wahrgenommen.

Ein Verein lebt immer von einem „WIR-Gefühl“. Gemeinsam kann man Ziele erreichen, es ist unser Club. Unter dem alten Betreiber haben unsere Mitglieder eher den Platz und die Mitgliedschaft als Dienstleistung gesehen. Man zahlt Geld und möchte die bestmögliche Leistung dafür erhalten. Das ist mit Sicherheit auch ein wichtiger Unterschied zu einem Verein. Jeder hatte plötzlich Verständnis, wenn mal etwas nicht in Ordnung war. Eine komplett andere Denkweise.

? Welche persönlichen Tugenden und ‚Skills‘ sind Ihrer Meinung nach beim Turnaround-Management besonders gefordert?

! Ich zitiere da gerne eine liebe und geschätzte Kollegin, die mich Anfang des Jahres auf meiner Anlage besucht hat. „Jannik, du kannst begeistern, du bist ein Aktivator, egal ob bei Neukunden, Mitgliedern oder wenn mal wieder ehrenamtliche Unterstützung benötigt wird.“ Ich glaube, es war wichtig, alle Mitglieder bei den Veränderungen mitzunehmen, ihnen immer ein offenes Ohr zu schenken und am Ende vielleicht auch ein wenig Mut zuzusprechen, dass nun alles besser wird. Viele Mitglieder waren sehr skeptisch. Die oft genannten „Soft Skills“ sind hierbei mit Sicherheit von Vorteil.

Ich komme aber auch nochmal auf unseren bereits erwähnten Slogan zurück.

Seit Beginn meiner Tätigkeit übe ich den Job leidenschaftlich aus. Man sieht mich nicht nur im Büro. Wenn es nötig ist, bin ich auch mal in Arbeitshose auf dem Platz zu finden. Ein Mitglied, was mich mittlerweile sehr gut kennt, sagte vor kurzem zu mir, „Jannik, du bist wie ein Joker in einem Kartenspiel. Kommt man nicht weiter, wird der Joker gezogen. Immer wenn der Club und wir dich brauchen, bist



Erfolgreich mit VEREIN-ten Kräften: Jannik Oster ist auch mal in der Arbeitshose auf dem Platz zu finden, z.B. links auf dem Bagger oder rechts beim Teichbau.

du zur Stelle“. Flexibilität im Tagesgeschäft fordert sich daher selbst ein. Ich finde auch, dass die stetige Weiterbildung und der Spaß an dem, was man tagtäglich macht, der Schlüssel zum Erfolg ist.

? Allgemein ist in der Vereinslandschaft zu beobachten, dass die Clubbindung und die Bereitschaft zur Übernahme ehrenamtlicher Aufgaben abnehmen. Wie ist dies in Ihrem Verein?

! Wir sehen in unserem Club genau das Gegenteil. Ohne das ehrenamtliche Engagement der Vereinsmitglieder, wäre die Anlage nicht in dem Zustand, wie sie sich heute präsentiert. Die ehrenamtlichen Helfer haben mir es gerade in der Anfangszeit sehr einfach gemacht. Wie schon gesagt, auch für mich war es eine große Herausforderung von einem auf den anderen Tag zu funktionieren und ein Unternehmen zu führen. Da war es gut Personen im Vorstand zu haben, auf die ich immer zurückgreifen konnte, wenn ich mal einen Rat brauchte oder in einem Thema noch nicht so bewandert war.

Das heißt jetzt nicht, dass immer genug ehrenamtliche Unterstützung zur Stelle ist. Dafür müssen wir auch als Club etwas tun, um diese Unterstützung seitens unserer Mitglieder aufrecht zu halten. Eine gute Mischung ist gefragt. Meine persönliche Bindung zu den Mitgliedern ist dabei sehr hilfreich.

? Wieviel Zeit bleibt Ihnen denn für das eigene Golfspiel in der Verantwortung einer Nachwuchs-Führungskraft?

! Ich glaube Sie können sich denken, wie oft ich zum Golf spielen komme. Wenn man sieben Tage die Woche präsent ist und Golf 24/7 ein Thema ist, dann verbringt man seine wenige Freizeit weit weg von seiner Anlage. Ich komme selten zum Spielen, aber das war mir im Vorhinein schon bewusst, als ich den Job annahm.

In diesem Jahr hatte ich die Zeit, drei Mannschaftsspiele in der DGL zu be-

streiten. Wenn ich ehrlich bin, war das auch mehr Arbeit als Vergnügen, da ich die anderen Anlagen genau analysiert und sie am Ende dann mit unserer Anlage verglichen habe. Aber es war auch eine Bestätigung, dass ich den Ball noch treffe!

? Sie sind Jugendwart, Trainer und Clubmanager in Ihrem Club. Harmonisieren die verschiedenen Aufgabengebiete miteinander oder gibt es auch Interessenkonflikte?

! Ehrlich gesagt, nicht wirklich. Alle Aufgaben lassen sich gut untereinander abstimmen.

Ich tue das, was für unsere Anlage in meinen Augen gerade wichtig ist, um uns nach vorne zu bringen. Die Jugend lag mir schon immer am Herzen, dieses Amt wollte ich einfach nicht aufgeben. Als Trainer bin ich nah an meinen Kunden und bekomme viele Dinge mit, die ich sonst nicht so schnell erfahre. Ich unterstütze in den Platzreifekursen, was sich als Erfolg bewährt hat. So gewinnen wir viele Neumitglieder. Wer kann schon sagen, dass der Chef persönlich meine Platzreife abgenommen hat. So kommt man direkt ins Gespräch mit den potenziellen Neukunden.

? Nun haben Sie sich auch im Rahmen des GMVD-Graduierungsverfahren zum Certified Club Manager (CCM) erfolgreich zertifizieren lassen. Wie wichtig ist für Sie persönlich als junger Golfclubmanager die Zertifizierung, die Akzeptanz beim Arbeitgeber und welche Erwartungen knüpfen Sie an das Graduierungsverfahren und die Serviceleistungen des Verbands auf Ihrem weiteren zukünftigen Karriereweg?

! Die Zertifizierung zum CCM ist für mich eine persönliche Bestätigung, für das was ich in den letzten Jahren investiert habe.

Das Motto „lebenslanges Lernen“ sehe auch ich in mir. Ich bin noch jung, habe hoffentlich noch viele Berufsjahre in der Golfbranche vor mir. Ohne Investitionen in Weiterbildungen und den Austausch mit mei-

nen erfahrenen Kollegen entwickelt man sich nicht weiter. Die Zertifizierung zeigt mir, dass ich die richtigen Schritte in den letzten zweieinhalb Jahren gemacht habe. Sie zeigt mir aber auch, dass ich jetzt nicht nachlassen soll, um schon bald die nächste Stufe zu erreichen.

Spannend war für mich auch während der Graduierung, dass jemand von außen auf meine noch junge Laufbahn geschaut hat. Ich habe durch die Beratungsgespräche viele neue Wege aufgezeigt bekommen. Wie kann ich mich noch breiter aufstellen, welche Weiterbildungen sind sinnvoll, um in einer wirklich nicht einfachen Branche zu bestehen und erfolgreich zu sein.

Da gilt mein Dank auch an Herrn Klingenberg, der mich in dieser Zeit begleitet hat und mir nach wie vor beratend zur Seite steht. Das sehe ich nicht als selbstverständlich an.

? Wenn Sie den nachfolgenden Satz ergänzen sollten, was würden Sie schreiben? Ich bin seit 2020 Mitglied im Golf Management Verband Deutschland, weil ...

! ... ich meinen Job als Manager im Golfclub Cochem/Mosel e.V. jeden Tag als meine LEIDENSCHAFT und Herausforderung sehe und ich über meinen Berufsverband immer wieder neue Impulse bekomme, um meine Anlage bestmöglich zu entwickeln und zukunftssicher zu gestalten.

Ein wunderbares Schluss-Statement, lieber Jannik Oster. Vielen Dank für das interessante und angenehme Gespräch. Ich bin mir sicher, dass wir noch viel von Ihnen in der Golfbranche hören werden. Ich wünsche Ihnen dazu alles Gute und viel Erfolg!

Das Interview führte
GMVD-Geschäftsführer
Andreas Dorsch.

