

Nichts ist mächtiger als eine Idee, deren Zeit gekommen ist.“ Das berühmte Zitat des französischen Schriftstellers Victor Hugo prangt groß auf der ersten Seite der Broschüren, die potenzielle Neumitglieder beim Kölner Golfclub in die Hand gedrückt bekommen. Und die zehn kleinen Wörter scheinen die aktuelle Lage des Golfclubs aus dem Kölner Westen perfekt wiederzugeben. Eine Idee wird in die Tat umgesetzt und erzeugt – sofern die Zeit tatsächlich gekommen ist – eine solche Kraft, dass ihr Gedankengut sich schließlich immer schneller verbreitet und zum Erfolg führt. Das gilt in vielen Lebensbereichen, besonders auch im Sport. Was das Ganze mit Golf zu tun hat? Nun ja, der KGC hat genau diesen Weg bereits hinter sich. Und das in gut eineinhalb Jahren. Lesen Sie selbst!

Rückblende: Im Sommer 2012 wird die neue Anlage feierlich eröffnet, zunächst stehen lediglich 18 Bahnen zur Verfügung. Doch schon bald darauf rollen die Bagger erneut an. Mehr oder weniger durchgängig befindet sich der KGC im Wachstum. Mit der Eröffnung der nächsten neun Bahnen im Süden der Anlage – die Eröffnung ist

für den Sommer 2014 geplant – dehnt sich der Club zum größten seiner Art in ganz Nordrhein-Westfalen aus. Und damit nicht genug: Quasi nebenbei steht auch der Bau des bisher fehlenden Clubhauses (über 4.000 Quadratmeter auf zwei Etagen), der Umbau der Driving Range mit Neubau der Indoor-Golfanlage (siehe Kasten nächste Seite) auf dem Programm. Das geht natürlich nur, wenn auch die entsprechende Resonanz der Mitglieder vorhanden ist und der Verein auch in dieser Hinsicht wächst. Doch daran scheitert beim KGC gar nichts. Der Zulauf ist weiterhin ungebrochen, mittlerweile kommuniziert der Club seine eigenen Zahlen nicht mehr.

Ein Club also, der komplett gegen den Strom schwimmt. Der vom negativen Trend, der die Golfvereine mittlerweile eingeholt hat, nur über Dritte gehört hat. Der so rasant wächst, dass die meisten anderen Vereine nur noch neidisch nach Köln-Widdersdorf schauen. Und der offensichtlich so effizient arbeitet, dass die Vervielfachung der Clubmitglieder Hand in Hand mit dem Ausbau der Vereinsstrukturen und -angebote gehen kann. Automatisch stellt sich dann

die Frage: Was macht der Kölner Golfclub richtig? Welche Faktoren haben zu diesem überwältigenden Erfolg geführt? Was wissen die Macher, das andere ignorieren? Und: Ist diese Art von Club, dieses Wachstum in alle Richtungen, tatsächlich das erfolgrächtigste Modell der Branche und damit die Zukunft des Golfsports in Deutschland?

Neue Maßstäbe im Rheinland

Köln-Widdersdorf, ein kalter, aber wunderschöner Wintertag. Guido Tillmanns, Vizepräsident der PGA of Germany und geschäftsführender Gesellschafter des KGC, schlendert über „seinen“ Platz direkt an der A1. Das Konzept, das er dem KGC übergestülpt hat, funktioniert. Und hat dem Club eine fast unglaubliche Erfolgsgeschichte eingebracht. „Die Golfanlage muss sich am Menschen orientieren, nicht umgekehrt. Am Freizeitverhalten der Menschen. Das ist unser Alleinstellungsmerkmal“, so Tillmanns. Denn das Konzept, der Erfolg des KGC, fußt vor allem auf den unzähligen Service-Aspekten, womit seit der Eröffnung neue Maßstäbe in der rheinischen Golf-

KÖLNER GOLFCLUB

El Dorado

Noch nicht einmal zwei Jahre ist der Kölner Golfclub in Betrieb – wird sich aber bis zum Sommer bereits zum größten Golfclub Nordrhein-Westfalens entwickeln. Was können „Macher“ Guido Tillmanns und sein Team, was andere nicht können? Und was sagt das Konzept des KGC über die Zukunft des Golfsports generell aus?

Szene gesetzt sind. Und die das renommierte „Golf Magazin“ dazu veranlasst haben, den Club als den modernsten in Europa zu bezeichnen.

Der Kernpunkt dieser Philosophie: Die freie Wahl des Golfers in allen Bereichen. Deswegen bietet der KGC seinen Mitgliedern unter anderem nicht nur starre Vollmitgliedschaften wie einige „Old-School-Vereine“, sondern flexible Tarife und Mitgliedschaften, die sich an den (vor allen Dingen zeitlichen) Bedürfnissen der Menschen orientieren sollen. „Der Mensch will Golf spielen. Aber zu seinen eigenen Konditionen“, wie es Tillmanns nennt. Dazu hat der KGC ein Startzeiten-System ausgearbeitet, das bei jeder Art von Hochbetrieb funktioniert und jedem Mitglied die Möglichkeit bietet, zu jeder Zeit ins Golf-Geschehen beim KGC einzugreifen. Selbst am Wochenende im Sommer, der Hoch- und Stresszeit für jeden Golfclub, kann der Kölner Golfclub durchgehend Startzeiten für seine Mitglieder anbieten, muss niemanden nach Hause schicken. „Wenn sie beim KGC 18 Löcher buchen, nehmen sie eigentlich neun plus neun Löcher. Sie haben also nach neun Löchern eine

zweite Startzeit. Und diese Systematik erlaubt es uns, selbst im Hochbetrieb, immer noch freie Zeiten anbieten zu können. Das wird von den Mitgliedern sehr stark goutiert“, erklärt Tillmanns. Weiterer Service: Die Anlage ist auf eine zwölfmonatige Nutzung der Golfer angelegt. Der KGC kann seinen Mitgliedern bei jeder Wetterlage ein Spiel ermöglichen.

Innovatives Trainingskonzept

Doch dafür braucht es eine Anlage, vor allem einen Rasen, der diese Vorgaben auch trägt. Und dafür ist gesorgt, und zwar auf natürliche Weise. „Wir legen Wert darauf, dass wir weitestgehend ohne Pflanzenschutzmittel auskommen. Wir bringen Hilfsstoffe aus der Natur ein, regen den Boden auf natürliche Weise an. Und deshalb haben wir auch den ganzen Kalender über Sommergrüns, auch im Winter.“ Eine Vorgehensweise, die nicht nur das Umstellen auf Wintergrüns spart, sondern auch einen sauberen Anlagenbetrieb gewährleistet. Zusätzlich verfügen alle Anlagen beim KGC über unterirdische Wasserabführung und sind komplett

auf Sand gebaut. Der Effekt: Egal, wie viel es regnet, gespielt werden kann immer. Pfützenbildung auf den Fairways oder Grüns ist die absolute Ausnahme, nach den Regenfällen ist der Boden meist innerhalb von Minuten wieder annähernd trocken.

Lediglich Frost und Schnee können dem KGC also bei dem Vorhaben gefährlich werden, zwölf Monate lang Full-Service auf der eigenen Anlage zu bieten. Doch auch in dieser Hinsicht soll in naher Zukunft Abhilfe geschaffen werden. Unweit der Driving Range wird bis zur nächsten Wintersaison eine Indoor-Golfanlage entstehen, die alle Ansprüche der Golfer an verschneiten Wintertagen erfüllen soll (siehe Kasten).

Wirklich innovativ ist das sportliche Entwicklungskonzept des Kölner Golfclubs. Die Idee: Je nach Gestaltung der Bahnen und der eigenen Fähigkeiten sind die Spieler in der Lage, die Kurse als ständig variierende Trainingsbahnen zu nutzen. Alle Kurse verfügen über fünf verschiedene Abschlüsse, können damit immer neu und herausfordernd bespielt werden, um an den eigenen Fertigkeiten und Grundschnitten zu



Nicht nur ein einzigartiger Anblick: Die Anlage des KGC bietet Anfängern wie Könnern immer wieder neue Herausforderungen

REPORT I KÖLNER GOLFCLUB

arbeiten. „Die Golfer verstehen jetzt, dass sie an verschiedenen Tagen Par 64, 68 oder 74 etc. spielen können. Wenn ich will, habe ich lange 3er-Löcher auf einer Runde. Wenn ich den Abschlag anders setze, eher kurze Par 5. So baut sich das ganze System auf. Man könnte sagen, dass ich verschiedene Golfplätze zur Verfügung habe, wenn ich hier spiele“, so Tillmanns. Für die Mitglieder werden die Kurse so zu einem ständig neu anmutenden Trainings- und Spielfeld, das an Varianz wohl innerhalb der Bundesgrenzen seinesgleichen sucht.

Eigenständiges Trainingskonzept

Ähnlich systematisch werden auch die vielen Neu-Einsteiger an das tatsächliche Golfspiel auf großer Runde vorbereitet. Und zwar mit dem Trainingskonzept „Spielend lernen“, das die Club-Verantwortlichen eigenständig erarbeitet haben. „Vom Einfachen zur Herausforderung“, nennen es die Experten. Mit genau einem Schläger in der Hand geht es zunächst auf den Putt-Kurs mit neun Löchern. Wer weniger als 34 Schläge braucht, darf sich dann am Chip-Course versuchen. Hier wird der Ball zum ersten Mal in die Luft befördert. Erneut werden neun Löcher gespielt, wer weniger als 42 Schläge braucht, schreitet zum Pitch-Kurs voran. In dieser Reihe geht die persönliche „Ausbildung“ weiter (siehe Grafik), wobei vor dem Beginn des Links-Kurses ein Einsteiger-Kurs auf der Anlage und vor dem Championship-Kurs die DGV-Platzreife empfohlen wird. Die Vorteile sind klar: Neu-Ankömmlinge werden nicht nur strukturiert in die Golf-Karriere eingeführt, auch gestandene Golfer können sich in das Raster einordnen und nächste Schritte zur Verbesserung der eigenen Fähigkeiten einleiten.

Das Gesamtkonzept des KGC ist also ganz klar auf die Mitglieder ausgerichtet, der Full-

GOLFSPIEL.INFO: INDOOR-ANLAGE BEIM KGC

Der Kölner Golfclub will das Angebot für seine Mitglieder weiter perfektionieren und bereitet vereinsintern bereits den nächsten Schritt in der Entwicklung vor. Wie GOLFSPIEL exklusiv erfuhr, soll noch in diesem Jahr eine Indoor-Golfanlage gebaut werden. Putting-Green, Chip-Kurs, Pitching-Kurs, Bunkerschläge, Abschläge, alles soll auch überdacht simuliert werden. Darüber hinaus sollen die Räumlichkeiten auch für Seminare und Besprechungen genutzt werden.

Der nördliche Teil der (bereits vorhandenen) Driving Range soll damit entlastet werden. „Wir wollen dem Golfer das ganze Jahr über die Möglichkeit geben, auf seiner Anlage zu spielen. Und wenn Schnee liegt, muss es eben Indoor-Möglichkeiten geben. Da steht der Service-Gedanke im Vordergrund. Das Paket für unsere Mitglieder wird damit nahezu komplett“, erklärt Guido Tillmanns gegenüber GOLFSPIEL. Die Anlage soll bis zum Sommer fertiggestellt sein.

Service-Gedanke steht im Vordergrund. Auch deshalb ist der Zulauf an Mitgliedern weiterhin ungebrochen, auch die junge Zielgruppe scheint bei einem Durchschnittsalter der Mitglieder von 42 Jahren in großem Maße angesprochen zu werden. Dass das Konzept mit der Erfolgsgeschichte des KGC bereits seine Früchte getragen hat, steht völlig außer Frage. Aber ist das Modell auch das, worauf der Golfsport langfristig zusteuert? Und wenn: Spielt die Größe der Clubs dabei eine entscheidende Rolle oder doch die Angebots- und Clubstruktur?

Bei dieser Frage muss unterschieden werden. Denn: Für neue Golfclubs macht eine solche Ausrichtung durchaus Sinn. Der Zu- und Überlauf neuer Mitglieder beweist es. Und dass das Modell grundsätzlich Erfolg verspricht, wird auch den Planern, Investoren und Golf-Experten,

die neue Anlagen planen, nicht verborgen geblieben sein. Gäbe es in Zukunft vermehrt Konzepte dieser Art, sollte das also niemanden mehr überraschen. Die Größe der Clubs macht dabei allerdings kaum einen Unterschied, da wäre ein Trend höchstens bezogen auf die mangelnde Wirtschaftlichkeit festzustellen.

Allerdings: Die Implementierung der Vereinsstruktur – gerade im Bezug auf Mitgliedschaften und Startzeiten – bei bereits bestehenden Vereinen ist immens schwierig. „Nachträglich lässt sich das nicht mehr einführen. Da führen sie einen Kampf, den sie nur verlieren können. Vor allem mit den etablierten Mitgliedern, die in ihrem Tarif Schutz genießen“, glaubt Tillmanns. Der Vorsitzende hat auf Reisen um die Welt viele Clubs erlebt und aufgrund seiner Erfahrungen das Konzept erarbeitet. „Vor 20 Jahren hätte ich das Angebot auch anders gestaltet. Vielleicht wäre man auch nicht auf die Idee gekommen, es so zu gestalten, wie wir es jetzt machen.“ Der entscheidende Faktor für den Erfolg sei jedoch nahe Orientierung am Kunden.

Es darf also davon ausgegangen werden, dass das Konzept des KGC noch einige Zeit ein Alleinstellungsmerkmal auf dem deutschen Golfmarkt darstellt. Dass der Erfolg noch anhalten wird. Und dass der KGC nicht davor zurückschreckt, weiter nächste Schritte zu gehen. „Geht es nach uns müssten wir fast noch schneller bauen, als wir es ohnehin schon tun. Aber das lässt die Natur nicht zu“, so Tillmanns. Der Club baut also Clubheim, neue Löcher und Indoor-Anlage zunächst fertig, um dann über nächste Schritte nachzudenken. Zweifel sind kaum angebracht: Es werden die nächsten Kapitel einer Erfolgsgeschichte sein. Denn die Zeit für die Idee „Kölner Golfclub“ ist einfach gekommen. **Thomas Werner ●**

5 Gründe für den Boom beim KGC

1. INDIVIDUELLE ANGEBOTE:

Kein Einheitsbrei, sondern Individualität ist beim KGC gefragt. Wer neun Bahnen spielen will, bezahlt sie auch. Wer am Wochenende keine Zeit hat, schließt eine Fünf-Tage-Mitgliedschaft ab. Fair und transparent!

2. AUSBILDUNGSKONZEPT:

Vom Putt bis zum Championship Course: Der KGC hat alle Lernschritte in einem Aus- und Weiterbildungskonzept festgehalten (siehe rechts): Wer neu ist, kann sofort starten, wer schon Erfahrung hat, ordnet sich ein.

3. NEUE HERAUSFORDERUNGEN:

Wer zum KGC kommt, findet eine Anlage vor, die den Spieler herausfordert. Egal, wie gut er

schon ist! Möglich wird dies durch unterschiedliche Kurse, neue Bahnen und verschiedene Abschläge.

4. STÄNDIGE STARTZEITEN:

Der KGC vergibt die Startzeiten online – auch am Wochenende – laufend. Das bedeutet: Kein Golfer muss wieder nach Hause fahren, weil die Anlage voll ist. Auch die nervigen Anrufe auf der

Geschäftsstelle, um zu erfahren, ob noch Zeiten vergeben werden, entfallen.

5. ZWÖLF MONATE GOLF:

Die Gräser sind so ausgelegt, dass sie über das ganze Jahr zu bespielen sind. Und wenn Schnee und Frost zuschlagen – dann steht schon Mitte 2014 die neue Indoor-Anlage zur Verfügung.

SPIELEND GOLF LERNEN

Das in Deutschland einmalige Konzept für Noch-Nicht-Golfer



Fotos: Horst Fadel (3), Kölner Golfclub (4)

Direkt hinter der Driving Range wird bald die neue Indoor-Anlage des KGC entstehen



Abwechslung: Beim KGC werden Anfänger und Fortgeschrittene gleichermaßen gefordert



KGC-Boss Guido Tillmanns (r.) mit GOLFSPiELer Thomas Werner



Die Wasserhindernisse auf der Anlage verschönern das Panorama und bringen Abwechslung auf die Bahnen



An den Abschlägen kann der Golfer auf Tafeln die Bahnen einsehen



Die hügelige Bauart der Bahnen gilt als besondere Herausforderung

