

GMVD-Jahresthema

Auf Anregung des CCM-Graduierungsausschusses hat es sich der GMVD seit dem Jahr 2014 zur Aufgabe gemacht, seinen Mitgliedern über zwölf Monate hinweg jeweils eine aktuelle Fach- oder Führungsthematik besonders nahe zu bringen. Bei verschiedensten Gelegenheiten wie zum Beispiel Regionalkreistreffen, weiteren Fortbildungsveranstaltungen oder in Umfragen werden im Rahmen des sogenannten „GMVD-Jahresthemas“ unterschiedlichste Aspekte eines Themenbereichs im

Interesse einer vertieften Auseinandersetzung beleuchtet. 2018 widmet sich der GMVD dem Thema „Golf & Gastronomie: Wege zu einem langfristigen und gemeinsamen Erfolg“. Gerade CCM-Clubmanager sind für Gastronomen kompetente Gesprächspartner; gehört doch für viele Graduierte bereits auf der Stufe CCM 4 der IHK-Sachkundenachweis Gastronomie (Unterrichtung gemäß § 4 Abs. 1 Nr. 4 des Gaststättengesetzes) zur Grundausrüstung.

CLUBGASTRONOMIE IST ALLES ANDERE ALS EINFACH

Uwe Neumann, CCM 2 (2016), nimmt Stellung zum GMVD-Jahresthema 2018



Uwe Neumann hat als Kind gerne seiner Mutter in der Küche geholfen. Daraus ergab sich der Wunsch den Beruf Koch zu wählen, ohne wirklich zu wissen was das bedeutet. Doch Lehrjahre sind keine Herrenjahre: „*Ich hatte mir das damals schon deutlich anders vorgestellt*“, so der Geschäftsführer der Golfanlage Ullersdorf GmbH & Co. KG. Nach der Lehre arbeitete er zunächst ein halbes Jahr als Koch, dann rief die Bundeswehr. Dort war Uwe Neumann sieben Jahre im aktiven Dienst tätig, wovon er vier Jahre die Küche eines Standorts leitete. Damals gab es von Seiten der Bundeswehr das Angebot, im achten Dienstjahr und zwei weitere Jahre finanzielle Unterstützung für ein Studium zu erhalten. Dies und die in der Ausbildung zum Koch gemachten Erfahrungen brachten die Entscheidung, Betriebswirtschaft zu studieren und eine Hotelfachschule zu besuchen.

1991 übernahm er die Leitung der Gastronomie im Golfclub Bergisch Land. Die lange Geschichte des 1928 gegründeten Clubs hat Strukturen geschaffen, die für einen Gastronomen einerseits Sicherheit schufen (jedes Mitglied musste für einen Verzehrbon einzahlen), andererseits aber auch einengten. Damals war keine Öffentlichkeit zugelassen, das gastronomische Angebot galt also nur für Mitglieder und Gäste. Selbst Familienfeiern die im Clubhaus stattfinden sollten, mussten vom Vorstand genehmigt werden.

„Aus dieser Zeit weiß ich, dass Clubgastronomie alles andere als einfach ist“, so der heute 59-jährige. Die damals gemachten Erfahrungen haben mir sehr geholfen; selbst heute noch, wenn es darum geht, die eigenen Leistungen zu hinterfragen. Und Uwe Neumann appelliert an die Verantwortlichen in den Golfclubs: *„Kümmert euch um eure Gastronomen und versucht jede Situation auch aus deren Blickwinkel zu betrachten. Es mag helfen, beidseitiges Verständnis zu erzeugen und Lösungen zu finden.“*



Seit 2006 arbeitet Uwe Neumann als Geschäftsführer der Golfanlage Ullersdorf.

Häufige Wechsel in der Clubgastronomie vermeiden

Die Erwartungen sowohl der Clubs als auch der Pächter scheinen laut Uwe Neumann oft von der Realität abzuweichen. Seiner Meinung nach ist es daher besonders wichtig, im Vorfeld einer Neubesetzung die Verhandlungen bis ins kleinste Detail zu führen. Beide Seiten sollten mit offenen Karten spielen und auch Punkte ansprechen, die dem Gegenüber vielleicht nicht so angenehm sind oder sogar dazu beitragen, die Verhandlungen zu beenden. *„Ich kann mich an meine Zeit erinnern, als ich nach dem ersten Jahr aufhören wollte. Ich habe dann Kollegen angerufen und einen runden Tisch organisiert. Ich sehe mich noch heute mit Clubgastronomen aus Düsseldorf, Köln und Dortmund in Hubbelrath auf der Terrasse sitzen und Informationen austauschen. Danach ging es mir deutlich besser, weil ich festgestellt habe, dass die Probleme, die ich hatte, auch in den anderen Clubs existierten“*, so der Geschäftsführer. Durch die Treffen verschwanden die damaligen Selbstzweifel und er machte den Job über sieben Jahre.

Parallel zum Kochen erhielt Uwe Neumann Golfunterricht von einem der damaligen Pros in Wuppertal. So kam er auch als aktiver Spieler zum Golf. Er wollte aber mehr erfahren

Name: Uwe Neumann

Geburtstag: 31.12.1958

Familienstatus: ledig und sehr glücklich gebunden

Werdegang:

- Bundeswehr
- Hotelfachschule
- Purser Reederei Olau
- Betriebsleiter La Mer
- Gastronom Bergisch Land (1991 bis 1997)
- Hotelier in Wuppertal (1998 bis 2006)
- Geschäftsführer Golfanlage Ullersdorf (seit 2006)

Hobbys: Der Job reicht mir im Grunde, aber wer ein Haus und Garten hat, dem wird nie langweilig. In Ruhe eine gute Zigarre genießen, wenn das als Hobby zählt.

Hintergrundinformationen zur Golfanlage Dresden Ullersdorf:

Die Golfanlage Dresden-Ullersdorf befindet sich direkt vor den Toren der Landeshauptstadt Dresden. In dieser landschaftlich reizvollen Umgebung zwischen der Prießnitzau am Rande der Dresdner Heide und dem Stadtteil Weißer Hirsch erstrecken sich die 18 Golfbahnen durch leicht hügeliges Gelände. Zahlreiche Wasserhindernisse, Bachläufe sowie vielfältige Flora und Fauna vervollständigen das Naturerlebnis auf der Golfanlage Ullersdorf. Die wohldurchdachte Gestaltung des Platzes bietet eine sportliche Herausforderung für Golfer jeder Klasse. Der Platz hat mehrere lange Par 4 und Par 5 Löcher. Alle Spielbahnen sind mit hohen, schwer spielbaren Roughs umgeben. Nach elf Jahren gibt es einen neuen Pächter für die Gastronomie. Im April öffnet das „Friedrichs“ am Ullersdorfer Golfplatz.



Foto: Martin Joppen

über Organisation, Struktur, Regeln, Verbände usw. *„Ich habe in meinem Club interessiert zugehört, an Weiterbildungen teilgenommen, ein wenig im Ehrenamt gearbeitet und so Wis-*

sen aufgebaut“, erzählt er. Seit 2006 ist er Geschäftsführer der Golfanlage Ullersdorf und hat Anfang des Jahres selbst nach einem Gastronomen gesucht. *„Nach elf Jahren haben wir den Vertrag mit unserem italienischen Wirt beendet. Für die Neubesetzung gab es Gespräche mit mehreren Interessenten. Lange Verhandlungen mit einem ‚Wunsch Kandidaten‘, die am Ende erfolglos blieben, verzögerten die Sache. Natürlich muss der neue Pächter die Anforderungen des Clubs während der Golfsaison erfüllen, gleichzeitig befasst sich das gastronomische Konzept aber auch mit Maßnahmen für die kältere Jahreszeit. Der Plan ist, Leute, die Gäste zu sich nach Hause einladen und nicht selbst am Herd stehen wollen, mit einem Catering zu unterstützen. Weiterhin wollen wir mit Veranstaltungen (Hüttenabende, Lesungen, Kochkurse usw.) für Mitglieder und Gäste ein zusätzliches Angebot schaffen“*, erläutert der gelernte Koch.



Flexibilität und Willkommenskultur sind laut Uwe Neumann in der Gastronomie entscheidende Faktoren des Erfolgs. So erwarten viele Gäste auch bei Regenwetter eine Wohlfühl-atmosphäre mit schön eingedeckten Tischen.



Golf und Genuss – manchmal kann Uwe Neumann beides miteinander verbinden.



Lieblingslokal sein und bleiben

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. *„Die Clubgastronomie hat genau dieses Problem. Die Mitglieder kommen mehrfach pro Woche – das soll ja*

auch so sein –, 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“, so der Geschäftsführer. Es gilt, das Wissen um die Gewohnheiten der Mitglieder rund um die Gastronomie zu nutzen. Uwe Neumann empfiehlt, die Clubgastronomie auch für externe Gäste zu öffnen, um dem Gastrono-

men einen größeren Kundenkreis zu ermöglichen. Natürlich sollten Veranstaltungen des Clubs und der Mitglieder im Vordergrund stehen, aber das Umsatzvolumen reicht oft nicht aus, um das ganze Jahr zu überstehen.

Der Wettbewerb ist zehn Kilometer außerhalb von Dresden nicht sehr groß, aber das macht es auch wieder schwierig. Die gefühlt 500 Imbisse, Restaurants oder Kneipen in Dres-

Bitte vervollständigen Sie die angefangenen Sätze, Herr Neumann:

1. **Golfmanager zu sein bedeutet für mich ...**
„den Beruf gefunden zu haben, der für mich optimal ist.“
2. **Ich bin CCM, weil ich ...**
„damit die Qualität meiner Arbeit immer wieder auf den Prüfstand stellen kann.“
3. **Der Erfolg bezüglich CCM war für mich, ...**
„die Bestätigung, dass ich auch da eine persönliche Entwicklung erfahren habe.“
4. **Ständiges Weiterbilden ist ...**
„die Grundlage für eine solide Arbeitsweise.“
5. **Die Schwerpunkte unserer Arbeit werden sich in den nächsten Jahren ...**
„sicherlich etwas verlagern.“
6. **Die zukünftige Clubmanagergeneration unterscheidet sich ...**
„von uns in der frühen Berufswahl. Heutige Manager sind schon früh in unserem Bereich tätig. Wir haben uns als Quereinsteiger angeboten.“
7. **Golf bedeutet für mich ...**
„den coolsten Sport der Welt. Keine Altersbeschränkung, vergleichbare Ergebnisse trotz unterschiedlicher Spielstärken, ein sich immer weiter entwickelnder Ehrgeiz besser zu werden, die oft unterschätzte soziale Komponente, die sich in einem Golfclub zeigt, u.v.m.“
8. **Ich halte mich fit für meinen Job durch ...**
„Gartenarbeit, Wanderungen und Golf.“
9. **Wenn ich Zeit hätte, würde ich ...**
„mit meiner Frau mehr Urlaub in den Sommermonaten machen.“
10. **Mein Motto: „Irgendwann kriegen wir sie alle (Lieblingsspruch, wenn Nichtgolfer vor mir stehen). Nein im Ernst, ich bin ein positiver Mensch und lege ein Motto täglich neu fest, wenn ich eins brauche.“**



Beide Fotos: Martin Joppen

den bieten den Kunden eine große Auswahl. Es muss also etwas besonders sein, wenn die Dresdner „nur“ zum Essen zehn Kilometer fahren. Damit ist nicht nur die Terrasse des Clubhauses mit tollem Fernblick gemeint, sondern auch die gastronomische Leistung mit einem sehr guten

Exkurs Frühjahrsseminar OST

Regionalkreisleiterin Saskia Zieschank, CCM 4 (2013), moderierte beim Frühjahrsseminar im Berliner Golf Club Gatow eine Vorstellung verschiedener Gastronomiekonzepte. Neun Anlagen stellten sich Fragen und schilderten Besonderheiten und Schwierigkeiten. Auffallend war, dass mehr als die Hälfte der Golfanlagen die Gastronomie selbst betreibt und es dabei nicht immer einen Food & Beverage-Verantwortlichen gibt. Bei der Zahl der Veranstaltungen (ab 50 Personen) gingen die Zahlen ebenso weit auseinander (von 10 bis 133 in der Saison), wie beim Jahresumsatz (von < 440.000 bis 780.000 Euro netto). Hervor ragten auch die Themen wie Öffnungszeiten, Bezahlung, Halfway-Verpflegung und Mitarbeiteranzahl. Nach den neun Vorstellungsrunden war eindeutig, dass das Thema sehr vielseitig ist und die Antworten auf Fragen je nach Anlage sehr unterschiedlich ausfallen können.

Exkurs GMVD-Jahresthema beim Golfkongress

„Golf & Gastronomie: Wege zu einem langfristigen und gemeinsamen Erfolg“ lautet des Jahresthema des GMVD. Dieses findet auch beim diesjährigen Golfkongress mehrfach Beachtung. Genau den Titel des Jahresthemas übernimmt Ulf Otto Kraney für seinen Vortrag am Samstag, den 10. November 2018. Er ist gelernter Koch und Restaurantfachmann. In der Vergangenheit war er als Assistant Chief Stewart im Hotel Intercontinental Hotel in Berlin sowie als Berater für die Erzgebirgische Hotelgesellschaft tätig. Es folgte 1991 bis 1998 die Geschäftsführung des Silence Waldhotel Horn in Iserlohn und von 1998 bis 2001 die Leitung von zwei Gastronomiebetrieben in Hennef/Sieg. Seit 2001 leitet Ulf Otto Kraney, der auch selbstständig als Berater tätig ist, Gastronomie, Golf und Hotel im Gut Heckenhof Hotel & Golfresort.

Einen Tag später spricht Helmut Rudzinski über „Das Club-Restaurant

als hundertprozentige Tochter des Golfclubs“. Der ausgebildete Hotelkaufmann war 35 Jahre Mitarbeiter im Management des Lufthansa-Konzerns. Seit 2011 ist er im Ruhestand, betätigt sich aber aktiv als ehrenamtlicher Vorstand Sport im Golfclub Mannheim-Viernheim. Im Frühjahr 2016 hat Helmut Rudzinski die Geschäftsführung der GCMV Restorations GMBH übernommen. Im Rahmen des Golfkongresses wird er über die Ausgangssituation, Umsetzung, Zielsetzung & Entwicklung des Clubrestaurants im Golfclub Mannheim-Viernheim berichten.

Zum Abschluss des Golfkongresses gibt es wieder drei Workshops, darunter einen zum GMVD-Jahresthema. Uwe Neumann sowie Markus Eblen, Geschäftsführer des Golfclubs Obere Alp, werden durch den Workshop führen.

Speisen- und Getränkeangebot. *„Die Vielfalt, die Flexibilität und die Willkommenskultur in der Gastronomie sind aus meiner Sicht entscheidende Faktoren des Erfolgs“*, sagt Uwe Neumann. *„Trendy zu sein, bedeutet nicht unbedingt den letzten Schrei der berühmten Fernsehköche nachzuzahlen, sondern ‚seinen‘ Weg zu gehen. Das gibt dem Kunden das Wohlfühlgefühl, das er sich bei der Ankunft erwartet.“*

Erfolgsfaktoren für eine gut funktionierende Club-Gastronomie?

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 und so verschieden sind auch die Erfolgsfaktoren. 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 ein-

deutig beantworten. Im Gespräch mit Clubmanagern, die ihre Gastronomie selbst betreiben, hört Uwe Neumann nur selten, dass „schwarze Zahlen“ geschrieben werden. Es sei die Entscheidung des Clubs zu sagen „das leisten wir uns“ oder „das leisten wir uns nicht mehr“. Ein Fass ohne Boden müsse aber niemand akzeptieren. *„Wenn man sich sicher ist, geeignetes Personal zu finden, ist es selbst zu machen eine echte Alternative. Wer das aber nicht mit einem klaren ‚ja‘ beantworten kann, sollte sich besser mit einer Verpachtung beschäftigen“*, findet der Geschäftsführer. Er sieht es als Herausforderung an, gutes Personal zu finden. Anschließend sei eine exakte Personalplanung unabdingbar. Zwar gibt es laut Uwe Neumann kein Patentrezept für eine erfolgreiche Club-Gastronomie, aber wie immer hilft es, wenn die entscheidenden Personen miteinander reden, um gemeinsame Lösungen zu erarbeiten.

Dr. Johanna Damm
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
GMVD