

„GolfCity bringt Golf in die Stadt“

INTERVIEW Alexander Freiherr von Spoercken, Vorstandsvorsitzender der Clubhaus AG in Lüneburg bei Lüneburg und einer der einflussreichsten Golf-Unternehmer Europas, über Crowdfunding im Golf, Jürgen Klopp beim Ryder Cup und ein neues Anlagenkonzept für Hamburg und Umgebung.

Ihr Unternehmen gilt als Innovationsführer im deutschen Golf. Vor kurzem haben Sie den Bau einer neuen Golfanlage sogar über ein Crowdfunding finanziert...

Ja, und das hat es im Golf in Deutschland zuvor noch nie gegeben. Das Projekt war also mit einer gewissen Unwägbarkeit behaftet, aber wir haben an das Konzept geglaubt und gewonnen. Innerhalb kürzester Zeit hatten wir das Ziel von 750.000 Euro zusammen. Damit haben wir Crowdfunding für das deutsche Golf hoffähig gemacht. Darauf sind wir stolz.

Werden Sie noch weitere Kampagnen aufsetzen?

Warum nicht? Wir wollen unsere Anlage in München noch weiter ausbauen, in Köln einen zweiten Platz errichten, und wenn es in Hamburg und Umgebung die Möglichkeit gibt, unser erfolgreiches Konzept GolfCity neben unserer 40-Loch-Anlage bei Lüneburg auch im Norden etablieren.



Alexander Freiherr von Spoercken, 69, ist Vorstandsvorsitzender der CLUBHAUS AG in Lüneburg bei Lüneburg, mit rund 12.000 Kunden einem der größten Golfanbieter in Deutschland. Er ist Präsident der European Golf Course Owners Association, dem europäischen Verband der Golfplatzunternehmer.

Was zeichnet das etwas andere Anlagenkonzept GolfCity aus?

Sie sagen es: Zuerst ist es anders. Das Freizeitverhalten der Menschen ändert sich. Sie wollen nicht mehr fünf Stunden ihres freien Tages in eine Runde Golf investieren und dafür auch noch zwei Stunden mit dem Auto fahren. GolfCity bringt Golf in die Stadt. Es wird schneller, moderner und lifestyleiger. Schnell hin, schnell weg. Golf einfach anders – das ist unser Motto.

Wann kommt GolfCity in die Region Hamburg?

Sobald wie möglich, aber es ist schwierig, an geeignete Flächen in Metropolregionen und ihrer Umgebung zu kommen. Dabei sind wir für viele Eigentümer fast wie ein Messias.

Wie meinen Sie das?

Nehmen Sie das Beispiel unserer GolfCity in München. Dort haben wir auf einer ehemaligen Müllkippe gebaut. Wir haben das belastete Grundstück saniert, versiegelt und zu einer hochwertigen und ökologisch ein-

wandfreien Freizeitfläche gemacht. So etwas wäre problemlos auch im Raum Hamburg möglich.

Der Deutsche Golf Verband sieht die Entwicklung des Golfsports auf einem „All-Time-High“. Ist Golf tatsächlich der neue Boomsport in Deutschland?

Für mich sind solche Aussagen nicht mehr als ein Pfeifen im Walde – aus Angst vor dem Wolf. Golf ist eine wunderbare Sportart, aber die Zahlen sagen etwas anderes. Das Wachstum im Golf tendiert gegen Null. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: die Regulierungswut des Verbandes, zu hohe Einstiegshürden und ein immer noch negatives Image. Daran müssten alle gemeinsam arbeiten. Aber wir fühlen uns oft sehr allein bei der Modernisierung unseres Sports.

Was tun Sie, um Golf zeitgemäßer zu machen?

Wir ermöglichen vielen Menschen, sich ein Bild vom Golfsport zu machen, indem wir schnelle Platzreifekurse an einem Wochenende anbieten. Wir entwickeln permanent

neue Strategien, Golf einfacher zu machen. In den vergangenen Jahren haben wir gleich zweimal den „Grow the Game“-Award für das beste europäische Zukunftskonzept im Golf gewonnen: einmal für GolfCity und einmal für unser Konzept „Rabbits & Rookies“, bei dem wir – auf unserer Anlage Schloss Lüneburg – Einsteiger in einer Community besonders gut betreuen – mit Trainerstunden, einer Spielpartnerbörse und vielem mehr.

In diesem Jahr war Golf bei den Sommerspielen in Rio de Janeiro erstmals nach mehr als 100 Jahren wieder olympische Sportart. Hilft so etwas nicht bei der Popularisierung?

Kaum. Olympia gehört den Schwimmern und Leichtathleten, den Fechttern und Beach-Volleyballern. Golf ist da, im übrigen genau wie Fußball und Tennis, nur eine Randerscheinung. Das Beste für Golf in Deutschland wäre, wenn Jürgen Klopp tatsächlich als Mentaltrainer beim Ryder Cup Team anheuern würde, wie es sich der Kapitän Darren Clarke wünscht. Ein Fußballtrainer beim Golf – das wär's. **ae**

Betriebsbesichtigung und Erbschaftssteuer

MIT-Kreisverband Harburg Land bei terra in Buchholz – Vortrag von MdB Fritz Güntzler



Wilfried Uhlmann, Vorsitzender des MIT-Kreisverbands Harburg Land (von links), freute sich mit den Bundestagsabgeordneten Michael Grosse-Brömer, Fritz Güntzler und terra-Geschäftsführer Michael Tietz über den informativen Abend.

Ein interessantes Unternehmen, einen informativen Vortrag und eine rege Diskussion erlebten die Gäste, die der Einladung des MIT-Kreisverbands Harburg Land in die Räume der terra Handels- und Speditionsgesellschaft nach Buchholz gefolgt waren. Für diesen Abend gab der MIT-Vorsitzende Wilfried Uhlmann die Moderation der Veranstaltung an terra-Geschäftsführer Michael Tietz ab. Tietz plädierte dafür, nicht mehr „die Kundenorientierung über alles“ in den Fokus eines Unternehmens zu übernehmen. „Die Zeit ist reif, dass man seinen Mitarbeitern auf Augenhöhe begegnet!“ So habe man bei terra den Fokus auf das schwächste Glied in der Kette gelegt, die Fahrer. Wichtig sei es, das Umdenken aber dauerhaft, nicht nur während einiger Workshop-Tage zu etablieren.

Axel Schneid, als Geschäftsführer der terra Handels- und Speditionsgesellschaft zuständig für den Bereich Finanzen, stellte

den Firmenzweig vor. „terra ist ein Logistikunternehmen, allerdings nicht im klassischen Sinne. Das 1978 in Buchholz gegründete Unternehmen hat eine Nische gefunden: die Überführung von Nutzfahrzeugen, möglichst auf der eigenen Achse, aber auch per Schiff oder per Bahn. Ein neuer Unternehmensteil ist die 2014 gegründete Projektentwicklungsgesellschaft für Wohn- und Gewerbe-Immobilien, die terra Real Estate GmbH (siehe auch Seite 27, Immobilien-Special). „Aus der Region, für die Region – so lautet unser Grundsatz. Wir wohnen, arbeiten und investieren in Buchholz und im Landkreis“, sagte Tari Van Noy, Marketingmitarbeiterin von terra Real Estate.

Den Abschluss bildete ein Vortrag von Fritz Güntzler aus Göttingen. Der CDU-Politiker und Unternehmensberater arbeitet als Mitglied des Bundestages an der Neufassung des Erbschaftsteuergesetzes mit. **wu**

Freie Fahrt für Ihr Business.



Der Audi Q5 mit quattro Antrieb – perfekt für den Winter und für Geschäftskunden¹.



Eines unserer Top-Leasingangebote für Geschäftskunden¹:

z. B. Audi Q5 2.0 TDI quattro, S tronic²

21-Zoll-Aluminium-Gussräder, Bluetooth-Schnittstelle, Xenon plus, Sport Edition plus, Designpaket Stoff Micron/Leder mit Sportsitzen vorn, Komfortpaket, Klimaautomatik, MMI Navigation, Sitzheizung vorn, Scheiben abgedunkelt (Privacy-Verglasung), Komfortschlüssel u. v. m.

€ 349,-

monatliche Leasingrate
zzgl. Mehrwertsteuer

Leistung:	120 kW (163 PS)
Sonderzahlung:	€ 1.680,00
zzgl. Überführungskosten i. H. v. und zzgl. Zulassungskosten	€ 763,49
Jährliche Fahrleistung:	15.000 km
Vertragslaufzeit:	36 Monate

Ein Angebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Bonität vorausgesetzt.

Abgebildete Sonderausstattungen sind im Angebot nicht unbedingt berücksichtigt. Alle Angaben basieren auf den Merkmalen des deutschen Marktes.

¹ Das Angebot gilt nur für Kunden, die zum Zeitpunkt der Bestellung bereits sechs Monate als Gewerbetreibender (ohne gültigen Konzern-Großkundenvertrag bzw. die in keinem gültigen Großkundenvertrag bestellberechtigt sind), selbstständiger Freiberufler, selbstständiger Land- und Forstwirt oder Genossenschaft aktiv sind. Bei der vom Kunden ausgeführten Tätigkeit muss es sich um seine Haupteinnahmequelle handeln.

² Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 6,7; außerorts 5,6; kombiniert 6,0; CO₂-Emissionen in g/km: 157; Energieeffizienzklasse B

Jetzt leasen und von attraktiven Konditionen profitieren.

Autohaus Kuhn & Witte GmbH & Co. KG

Allerbeekring 2-12, 21266 Jesteburg
Tel.: 04183/9330
Fax: 04183/933501
info@kuhn-witte.de
www.kuhn-witte-audi.de