KARRIERE BEI SOMMERFELD

Von 0 auf 100

Berufliche Neuorientierung geglückt

Es gibt Menschen, die erzählen ganz lapidar von besonderen Dingen. Tom Staats zum Beispiel: „Ich bin mal mit dem Kettcar von Braunschweig nach Holland gefahren“, sagt er, als wäre es völlig normal. Oder: „Ich habe mal 54 Stunden durchgehend Crossgolf gespielt.“ Was man halt so macht … In eine ähnliche Kategorie fällt seine berufliche Entwicklung seit 2015: Tom Staats, der Bruder von Vertriebsmitarbeiter Ingo Staats, ist unter anderem Ausbilder in der Sommerfeld-Akademie – obwohl er vor fünf Jahren gerade erst am Anfang seiner Golfplatzpflege-Ausbildung stand.

Damals waren Arbeits- und Privatleben des Braunschweigers eng miteinander verwoben. Als sich privat etwas änderte, musste daher auch beruflich ein Neuanfang her. „Mit 48 Jahren nicht so einfach“, erinnert sich Staats. „Daher bin ich immer noch dankbar, dass die Sommerfeld AG mir eine Chance gegeben hat.“ Die bestand in einem Greenkeeping-Praktikum, bei dem er sich, trotz rudimentärer Vorkenntnisse, sehr gut schlug. Anschließend ging es von 0 Richtung 100: DEULA-Weiterbildung zum „qualifizierten Platzarbeiter“, Aufnahme ins SAG-Renovationsteam, Einsätze als Springer auf Anlagen in ganz Deutschland. Staats lernte schnell, bekam Unterstützung von Kollegen, arbeitete hart – und wurde so zu einem wertvollen Bestandteil des Sommerfeld-Teams. Chance bekommen, Chance genutzt.

Bei dieser Entwicklung kam dem 53-Jährigen zugute, dass er Herausforderungen gerne annimmt: In jüngeren Jahren trat er bei der Weltmeisterschaft im Triple-Ironman (11,6 km Schwimmen, 540 km Radfahren & 126,6 km Laufen) an, gewann zudem mit der Mannschaft beim Doppel-Ironman WM-Bronze. Später verwob er sein Durchhaltevermögen mit der guten Sache: Wenn er mit dem Kettcar nach Holland fuhr, 54 Stunden Crossgolf spielte oder auch 500 Kilometer auf dem Tretroller zurücklegte, brachte das mediale Aufmerksamkeit – die Staats nutzte, um Hilfe für Obdachlose, für Kinder mit Herzfehlern oder auch für geistig Behinderte zu generieren. „Das hat immer gut geklappt“, sagt er wiederum in einem Tonfall, als wäre diese Art der Freizeitbetätigung nichts Besonderes.

Auch beruflich klappte es weiter gut: Erst kam der Pflanzenschutzschein, dann eine Weiterbildung zur „Fachkraft für Arbeitssicherheit“. Zurzeit macht Staats einen Lehrgang, den er als „geprüfter Greenkeeper“ abschließen wird. Zudem ist er ist mittlerweile Ausbilder in der Sommerfeld-Akademie. Wie mähe ich einen Abschlag? Wie pflege ich Maschinen? Welche Sicherheitsaspekte muss ich beachten? – Themen, von denen er vor fünf Jahren kaum etwas wusste, bringt er heute dem Nachwuchs bei. „Da ich vor nicht allzu langer Zeit noch auf der anderen Seite saß, weiß ich, welche Fragen bestehen und kann sie dementsprechend beantworten“, so Staats.

Noch wichtiger: Durch seine Authentizität und seine Geschichte kann er Auszubildende inspirieren, sich durch harte Arbeit eine wichtige Position im Berufsleben zu erarbeiten. Das würde Tom Staats so natürlich nie über sich selbst sagen – aber große Worte sind auch nicht nötig, wenn man große Taten für sich sprechen lassen kann.

Esther Henseleit (LET)

LET Order of Merit	Position 3
World Ranking	Position 197
Turnierteilnahmen	9
Davon Top Ten	7
Schläge pro Runde ø	70,83
Drive-Genauigkeit ø	70,45 %
Drive-Länge ø	238,1 Meter
Putts pro Runde ø	31,35

Seit dem 1.1.2019/ Stand 17.06.2019

Impressum

Herausgeber: Sommerfeld AG
Friedrichsfehner Straße 2
26188 Friedrichsfehn
Tel: +49 (44 86) 92 82 - 0
info@sommerfeld.de
www.sommerfeld.de

Redaktion: Marius Schulze
Alexander Schmolke
Frank Sebastian Lentschig
Ingo Staats
Frederik von der Heyden

Fotos: Alle nicht gesondert gekennzeichneten Fotos © Sommerfeld AG

Druck: Köllen Druck & Verlag GmbH
Ernst-Robert-Curtius-Str. 14
53117 Bonn

Zertifikate/Mitgliedschaften/Partnerschaften

Silbersponsor d. GVD

gedruckt auf 100 % Recycling Papier

SOMMERFELD

System und Leidenschaft.

AUSGABE 02/2019

Greenletter

DIE SOMMERFELD AG – TEIL 1

Wie wir wurden, was wir sind

Neue Serie stellt die Bereiche des Unternehmens vor

Eine neue Serie im Greenletter? Über die Sommerfeld AG? Die Einblicke in die Bereiche des Unternehmens gibt? „Daumen hoch“, sagt Michael Tacke und lacht. „Denn als Außenstehender kann man gar nicht wissen, was sich hier in den vergangenen Jahrzehnten alles getan hat.“ Tacke selbst weiß es, schließlich war Kohl noch Kanzler, als er bei Sommerfeld startete. „Wie sich das Unternehmen seitdem entwickelt hat, kann sich sehen lassen“, findet er.

Aufgrund der Entwicklung, von der Tacke spricht, hat die 1974 gegründete Sommerfeld AG heute mehr als 300 Mitarbeiter, ist Marktführer und pflegt über 50 Golfanlagen im deutschsprachigen Raum. Ob Einkauf, Personalentwicklung, Service oder Werkstatt: Diese Serie beleuchtet, wie der Fortschritt in sämtlichen Bereichen dazu geführt hat, dass der Sommerfeld-Anspruch auf höchste Qualität systematisch gehalten werden kann. Zum Beispiel in der Pflege von Golfanlagen – um die es in diesem ersten Teil gehen soll.

Damit zurück zu Michael Tacke. „Als ich 1996 angefangen habe, war alles eine Nummer kleiner“, blickt er zurück. „Oder besser: fünf Nummern kleiner.“ Die SAG pflegte damals drei Plätze, der gelernte Gärtnermeister Tacke war auf der Golfanlage in Oberneuland im Einsatz und dort quasi sein eigener Herr. Ob Materialbestellung oder Düngeplan, alles wurde vor Ort entschieden und erledigt. „Die Anlage war zwar stets in Schuss“, erzählt Tacke, „aber das hatte ehrlicherweise manchmal auch mit Improvisation und Zufall zu tun.“ – Ärmel hochkrempeln, einfach machen, hart arbeiten und

Moin,

gehören Sie zu den Serien-Guckern, die traurig über das Ende von „Game of Thrones“ sind? Brauchen Sie nicht – denn jetzt startet eine neue Serie, auf die Sie sich freuen dürfen. In mehreren Folgen möchten wir Ihnen alle Abteilungen der Sommerfeld AG detailliert vorstellen. So erfahren Sie aus erster Hand, wie wir wurden, was wir sind. Sollten Sie bei irgendeinem Teil mehr erfahren wollen, als in einen Greenletter passt, melden Sie sich gerne bei einem von uns.

Neben dem Serien-Start erwarten Sie u. a. ein Interview mit Dr. Billion sowie das Porträt eines außergewöhnlichen Sommerfeld-Mitarbeiters.

Viel Lese-Spaß wünscht
Ihnen das Vertriebs-Team

Ingo Staats & Frederik von der Heyden

NACHGEFRAGT
„Augen öffnen“
SEITE 2

GOLFPLATZBAU
Großer Erfolg
SEITE 3

KARRIERE
Von 0 auf 100
SEITE 4

etwas Glück haben: So lässt sich das damalige Pflegekonzept zusammenfassen.

Und dieses Konzept war nicht verkehrt, schließlich führte es zu stetem Wachstum. Langfristig wollte die Gründer-Familie Sommerfeld aber Glück und Zufall durch Struktur und System ersetzen. Beispiel zentraler Einkauf: „Früher bestellten wir etwa Dünger ins Blaue hinein und schauten dann mal, ob's passt", sagt Tacke. „Heute sorgt die entsprechende Abteilung mit ihren Berechnungen dafür, dass wir vor Ort genau die richtige Dünger-Menge bekommen." Beispiel Maschinenpark und Werkstatt: „Wenn früher ein Gerät kaputtging, mussten wir eben eine Zeit lang darauf verzichten. Heute erhalten wir dank der Arbeit der Werkstatt-Kollegen in kürzester Zeit die Maschine zurück oder Ersatz", so der Headgreenkeeper.

Da die Pflege-Teams also einen immer größeren, professionelleren und schlagkräftigeren Apparat im Hintergrund nutzen konnten, stieg die Qualität. Und eine akribische Qualitätssicherung sowie regelmäßiger interner Wissensaustausch – auch zwei dieser Weiterentwicklungen – sorgen dafür, dass sie gehalten bzw. ausgebaut werden kann. „Bei unseren Tagungen sitzen fünf Supervisor und 50 Headgreenkeeper ‚an einem Tisch', eine solche gebündelte Kompetenz gibt es hierzulande kein zweites Mal", ist Tacke überzeugt. Da bleibe keine Frage unbeantwortet, keine Entwicklung unentdeckt – wovon alle Pflegeanlagen profitieren. Nachvollziehbar, dass sich deren Anzahl seit 1996 versiebzehnfacht hat. Zwölfmonats-Betreuung auch am Wochenende, fünfjährige Planungssicherheit durch Preisgarantie, spontaner Einsatz zusätzlicher Kräfte, professionelle Maschinenwartung, wöchentliche Info über den Pflegezustand etc.: Diese Sommerfeld-Leistungen in höchster Qualität kann kaum jemand selbst erbringen – weswegen das Outsourcing der Pflege für viele Clubs eine sinnvolle Alternative ist.

„Mit der Etablierung des Systems Sommerfeld und dem starken Backoffice im Hintergrund kann ich mich darauf konzentrieren, den Platz mit meinem Team mit voller Kraft zu pflegen. Und wenn mal etwas Unerwartetes passiert, haben wir die Möglichkeit, schnell und nachhaltig zu reagieren." Spricht's und widmet sich wieder intensiv seiner Arbeit. Denn bei aller Weiterentwicklung hat sich seit seinem ersten Tag eines nicht verändert: Die Ärmel hochkrempeln und hart arbeiten – das tun die Sommerfeld-Greenkeeper nach wie vor.

Die Sommerfeld AG, Teil 2

⇢ Lesen Sie im nächsten Greenletter alles zum Bereich Personalentwicklung und Personaldisposition

SCHON GEWUSST?

LED für die SAG

Beleuchtung umgestellt

Gut für die Umwelt, gut für das Budget: Immer mehr Unternehmen, Verbände, Clubs stellen ihre Beleuchtung um. Weg von der klassischen Glühbirne hin zu lichtemittierenden Dioden, besser bekannt als LED. Die Vorzüge liegen auf der Hand: LED-Leuchtmittel halten deutlich länger als herkömmliche Glühbirnen, verbrauchen zudem laut der Deutschen Energieagentur (dena) bis zu 70 % weniger. Diese Effizienz senkt den CO_2-Verbrauch,

was in Klimawandel-Zeiten per se eine gute Sache ist. Auch die Sommerfeld AG hat die (gar nicht so) gute, alte Glühbirne zuletzt konsequent aus Büros und Werkshallen verbannt – nun ist die Umstellung auf LEDs geschafft. Falls ein Golfclub denselben umwelt- und budgetfreundlichen Weg beschreiten möchte, ist das SAG-Team auch in diesem Bereich also ein kompetenter Ansprechpartner.

NACHGEFRAGT

„Augen öffnen"

Interview mit Dr. Falk Billion zu seinem Bericht „Golfmarkt Deutschland"

Dr. Billion, wie ist es bestellt um den deutschen Golfmarkt?
Mit Blick auf die aktuellen Marktdaten für das Jahr 2018 kann ich leider keine frohe Kunde überbringen. Im besten Fall lässt sich eine Stagnation des Golfmarkts Deutschland attestieren. Es entstehen kaum noch neue Anlagen, die Zahl der in Vereinen organisierten Golfer sinkt. Insbesondere die jungen Frauen kehren unserem Sport den Rücken.

Welche Konsequenzen hat das für die wirtschaftliche Lage der Clubs?
Die Golfbranche erlebt jetzt, was die Tennisbranche schon hinter sich hat: In der Boom-Phase sind viele Anlagen entstanden, jetzt gibt es eine Überkapazität – mit entsprechenden negativen Folgen. Zwar gibt es Clubs, bei denen die Finanzen sehr gut aussehen. Aber das sind leider vermehrt Ausnahmen, die Regel ist mittlerweile, dass die Verluste höher sind als die Gewinne.

Was tun?
Nun, die Erschließung neuer Zielgruppen wäre natürlich positiv. Das gestaltet sich aber bei dem hohen Angebot und der geringer werdenden Nachfrage schwierig. Daher müssen die Risiken auf der Ausgabenseite minimiert werden, zum Beispiel bei der Pflege, die häufig bis zu 50 % der Kosten ausmacht.

Kann der Report „Golfmarkt Deutschland" den Clubs eine Hilfestellung geben?
Er kann Augen öffnen. Niemandem soll Betriebsblindheit unterstellt werden, aber manchmal ist der Alltag zu voll mit vielen kleinen Aufgaben. Der Report hilft, die Lage des eigenen mit anderen Clubs zu vergleichen – und Schlüsse daraus zu ziehen: Wo stehen wir insgesamt? Wo liegen unsere Stärken und Schwächen? Wo möchten wir hin? Und was müssen wir tun, um dorthin zu gelangen? Wer den „Golfmarkt Deutschland" hinsichtlich dieser Fragestellungen liest, wird davon profitieren.

KUNDEN-MEHRWERT

Zahlen, Daten, Fakten – und mehr

SAG veröffentlicht Dr. Billions „Golfmarkt Deutschland"

Was ist los in den Golfclubs des Landes? Wie entwickeln sich die Zahlen? Worauf ist in Sachen Wirtschaftlichkeit zu achten? Antworten auf diese und viele weitere Fragen lieferte über Jahre Dr. Falk Billion in seinem Bericht „Golfmarkt Deutschland". Da der Aufwand für die Erstellung nicht unerheblich ist, stand das weitere Erscheinen des Reports indes zuletzt auf der Kippe. – Bis jetzt: „Da unser Team den Bericht immer sehr geschätzt hat, haben wir entschieden, ihn künftig in Kooperation mit Dr. Billion herauszugeben", berichtet Projektleiter Frank Lentschig aus der Sommerfeld-Unternehmensentwicklung.

Dabei geht es dem Unternehmen keineswegs darum, Billions Erkenntnisse für sich zu behalten. Im Gegenteil: „Zu unserem Anspruch gehört, unseren Kunden neben den Pflege-, Bau- oder Renovationsmaßnahmen auch weiterführende Informationen oder Tools an die Hand zu geben", erläutert Lentschig. Einer dieser Mehrwerte sei der „Golfmarkt Deutschland". „Wir sind überzeugt, dass der Report eine wertvolle Hilfe sein kann, um einen Golfclub erfolgreich zu betreiben." Eine Einschätzung, die Dr. Falk Billion bestätigt: „Die Zahlen sind ein Eye-Opener. Die handelnden Personen können mit Blick auf die Vergleichswerte erkennen, welche Stärken und welche Schwächen ihr Club aufweist – und darauf aufbauend Maßnahmen zur Verbesserung der wirtschaftlichen Lage ergreifen." (Siehe auch Interview auf Seite 2.)

Die akribische Arbeit des „öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für Wirtschaftlichkeitsbewertung von Golfanlagen", so Billions offizieller Titel, wird in Kürze öffentlich vorgestellt. Anschließend geht der Report in die Post und liegt wenig später in den Briefkästen der Anlagen, die Sommerfeld betreut – und zwar automatisch und in gedruckter Form. Danach wird die Sommerfeld AG den „Golfmarkt Deutschland" für weitere Interessenten bereitstellen.

GOLFPLATZBAU

Großer Erfolg

Ciao, Öschberghof

Die Sommerfeld AG verabschiedet sich für den Moment vom Öschberghof: In den vergangenen Tagen hat das Golfplatzbau-Team um Florian Clute die letzten Arbeiten rund um das Hotelumfeld auf der neuen 45-Loch-Anlage erledigt – und damit ein großes Projekt mit Erfolg abgeschlossen. Insgesamt bewegte die SAG in Donaueschingen 15.000 Quadratmeter Rollrasen und 5.600 Kubikmeter Oberboden, verbaute vier Kilometer Wasserleitung und 600 Regner. „Dass bei dieser Größenordnung alles reibungslos funktioniert hat, macht uns sehr zufrieden", so Clute.

Zufrieden sind auch die Öschberghof-Verantwortlichen, die bei der Erweiterung der Anlage viel Wert auf Nachhaltigkeit gelegt haben. In Sachen Beregnung lautete das Ziel, auf die Nutzung von Grundwasser gänzlich zu verzichten. Diese ehrgeizige Vorgabe erfüllte die SAG mit einem ausgeklügelten System an Dränagen und Wasserleitungen in Verbindung mit diversen Teichen. Darüber hinaus sank der Energieverbrauch für die neue Beregnungsanlage um 30 Prozent!

GOLFPLATZ-RENOVATION

Entwässerung

LWT 40 in Hubbelrath im Einsatz

GLK 90: Diese Buchstaben-Zahlen-Kombination ist im Golf Club Hubbelrath bekannt und beliebt. Denn mit dieser selbstentwickelten Spezialmaschine zur Tiefenlockerung hat die Sommerfeld AG im vergangenen Jahr die erste Phase des Entwässerungskonzepts auf der Anlage in Düsseldorf umgesetzt.

Als weiterführende Maßnahme kam dort eine zusätzliche SAG-Eigenentwicklung zum Einsatz: die Grabenschlitzfräse LWT 40. Mit der LWT 40 wurde der Boden zahlreicher Bahnen bis zu einer Tiefe von 14 Zentimetern ausgefräst. Dabei entstanden ca. 3 Zentimeter breite Fräsrillen, die auf der Anlage in Hubbelrath mit 1.500 Tonnen Drain-Sand (ca. 60 LKW-Züge) aufgefüllt wurden. Diese Maßnahmen verbessert den Wasserablauf nach Niederschlägen noch einmal – und erhöht damit weiter die Platzqualität.