

Golfen in der City erst belächelt, jetzt bewundert

Peter Merck und Marc
Spangenberger planen zweite
Golf Lounge für Hamburg

MELANIE WASSINK

HAMBURG :: Vor fünf Jahren mussten sich Peter Merck, 42, und Marc Spangenberger, 38, für ihre Idee noch belächeln lassen. Golfen in der City? Aus einer Art begehbarem Setzkasten heraus Abschlüge üben? Sicher, ein paar Globetrotter kannten das Konzept aus Japan, wo Manager auf ihren Bürotürmen zur Entspannung ein wenig herumputten. Aber für die konservative Hamburger Klientel schien ein solcher Übungsplatz reichlich gewagt.

Heute erklärt Peter Merck seine Geschäftsidee der Golf Lounge nach einigen Rückschlägen, aber auch diversen Erfolgsmeldungen im wohl wenig golfaffinen Rothenburgsort indes für gelungen. „Wir haben mittlerweile 22 000 Kunden in der Kartei“, sagt Merck stolz. Nicht nur das. Das Gründerduo Merck und Spangenberger arbeitet mit dem Golfübungsplatz, der 2005 mit dem Hamburger Gründerpreis ausgezeichnet wurde, inzwischen auch wirtschaftlich: „Wir erreichen 2010 operativ schwarze Zahlen.“

Schwarze Zahlen und bundesweite Expansionspläne

Der Umsatz habe außer im vergangenen Krisenjahr stets um knapp ein Drittel zugelegt. Und es seien inzwischen im Schnitt 200 Gäste am Tag, die hier mit Blick auf Kanal und Park am Hafen den Schläger schwingen. „Erfahrene Golfer genauso wie Anfänger“, sagt Merck, denn insbesondere Neueinsteiger sind bei der Golf Lounge willkommen. Schließlich sind Kurse für die Platzreife und Schnupperstunden neben der Ballvermietung für die Abschlüge die wichtigsten Erlösquellen des Unternehmens mit inzwischen 15 fest angestellten Mitarbeitern, die Schläger ausgeben, Drinks servieren oder als Trainer arbeiten.

Der Weg bis zum durchorganisierten Betrieb der Golf Lounge hat die Unternehmer allerdings auch viel Kraft gekostet, Mercks jugendhaftes Gesicht zeichnet inzwischen so manche Sorgenfalte. „Wir haben alles erst mal ausprobieren müssen, weil unser Konzept in Deutschland praktisch einzigartig ist“, erzählt der Diplomkaufmann. Allein bei der Software für die Platzbelegung und das Controlling waren zwei Fehlversuche nötig, bis das richtige Programm gefunden war. Heute betrachtet Merck das Modell Golf Lounge als bereit für die Expansion: Die beiden Familienväter suchen bundesweit bis zu zehn Standorte. „Wir sprechen bereits mit Investoren, sind aber auch bereit für neue Partner“, sagt Merck. Und er will sogar noch mehr Hanseaten für den britischen Sport begeistern: Im Westen der Stadt sucht er ein 20 000 Quadratmeter großes Grundstück. Für die zweite Golf Lounge Hamburgs.



Vor der Golf Lounge: Peter Merck (l.)
und Marc Spangenberger Foto: Röhrbein

Artikel aus dem
Hamburger
Abendblatt
4.15.08.2010