„Golfplatzbauer bekommen keine Häuslebauer-Kredite“

Interview mit Max von Spoercken über das Golfanlagen-Konzept GolfCity, den Erfolg von Crowdfunding-Kampagnen und die Notwendigkeit von Neun-Loch-Anlagen.

Die Erweiterung der Anlage Köln Pulheim ist ein weiterer Baustein der GolfCity-Story. Was macht das Konzept so erfolgreich?
Es gibt in Deutschland sehr viele traditionelle 18-Loch Golfanlagen, vielleicht zu viele. Und vielleicht zu wenige innovative und moderne Neun-Loch Anlagen, auf denen man schnell und unkompliziert trainieren oder auch eine Runde in weniger als zwei Stunden spielen kann. Deshalb ist der Bedarf an Angeboten wie denen von GolfCity so groß. Das Freizeitangebot ist enorm vielfältig, und die Menschen möchten verschiedenen Interessen gleichermaßen nachgehen. Und die Zeit für Arbeit und Familie darf natürlich auch nicht zu kurz kommen. Dafür hat GolfCity die perfekten Lösungen.

Nach der GolfCity-Anlage in München haben Sie auch den Ausbau der Kölner GolfCity mit Hilfe einer Crowdfunding-Kampagne finanziert. Dieser Weg ist in Deutschland neu und somit revolutionär. Aber warum bieten Sie Ihren Anlegern eine Rendite von rund fünf Prozent, wenn man bei der Bank einen Kredit für ein Prozent bekommen kann?
Aber solche Konditionen verhandeln bei der Bank doch nur Immobilienentwickler! Golfplatzbauer bekommen leider keine Häuslebauer-Kredite. Die Zinsen, die Banken beim Thema Golfplatz aufrufen, liegen in etwa in der Größenordnung, wie wir sie unseren Anlegern eingeräumt haben.

Wie groß ist der Anteil der Crowd-Investoren am Budget der Erweiterung in Köln?
Etwa ein Drittel, dazu ein Drittel aus Eigenmitteln und ein Drittel über die Bank.

Wie wichtig ist der Faktor, dass Sie mit dem Crowdfunding-Angebot Geschäftspartner, Kunden und Mitglieder an der Erfolgsstory teilhaben lassen können?
Das ist uns sehr wichtig. Als Golfmitglied und Investor ist man Teil der Erfolgsgeschichte, man erlebt das jeden Tag auf dem Golfplatz und fühlt sich gut damit. Was auch erklärt, warum unser Angebot deutlich überzeichnet war. Viele Investoren, die schon bei unserer ersten Kampagne für die GolfCity München-Puchheim dabei waren, haben immer wieder nachgefragt: Wann geht Ihr mit dem nächsten Projekt an den Start? Nun konnten wir endlich das passende Investitionsangebot schaffen.

Was planen Sie für die Zukunft in Sachen GolfCity und Crowdfunding?

Der Markt dürstet nach qualitativ hochwertigen Neun-Loch Anlagen wie GolfCity, denn den meisten Menschen fehlt die Zeit, für eine 18-Loch-Runde. Deshalb gibt es GolfCity, und deshalb haben wir Erfolg. Darüber hinaus möchten wir stets die Angebote auf den bestehenden Anlagen erweitern – wie wir dies beispielsweise in Köln mit den Beachvolleyball-Plätzen schon getan haben.

Max von Spoercken *ist der Sohn von Alexander von Spoercken, dem Vorstandsvorsitzenden der Clubhaus AG. Nach Studium, Ausbildung und Jahren im Bankengeschäft sowie diversen Start-ups, ist er seit einem Jahr in der Geschäftsführung der Clubhaus AG zurück im Familienunternehmen.*