

PC CADDIE SETZT AUF KOMMUNIKATIONS-KOMPETENZ

Erfolg dank Kooperation von Wirtschaft und Wissenschaft

Zum Ausbau seiner Kommunikationskompetenz verstärkt sich PC CADDIE mit renommierter Expertise: Mit Prof. Dr. Gerhard Nowak (CEO der Sportline GmbH) holt sich das IT-Unternehmen einen Spezialisten für Kommunikation und Training in seine Mannschaft.

Benedikt Schmedding, Geschäftsführer der PC CADDIE AG, erklärt: „Die Anforderungen unserer Kunden an die IT werden immer komplexer und die Zusammenhänge unterschiedlicher Anwendungen schwerer einzuordnen. Unser Team muss im schnellen Arbeitsalltag unserer Kunden die komplexen Situationen in einfach verständliche Zusammenhänge vermitteln. Und zudem ist es unsere Aufgabe, im Golfmarkt klar zu vermitteln, welche Vorteile man als Kunde von PC CADDIE gegenüber alternativen Anbietern hat. Denn die Vielfalt der Lösungsoptionen von PC CADDIE für das Tagesgeschäft unserer Kunden greifen wie Zahnräder ineinander und stecken ‚unter der Motor-Haube‘. Für beide Aufgaben – das Training unseres Teams wie auch die Erlebbarkeit der PC CADDIE Vielfalt – haben wir mit Prof. Nowak unseren Wunschpartner gefunden.“

Der *golfmanager* stellte den beiden Protagonisten der Kooperation folgende Fragen:

golfmanager: Wie haben Sie zueinander gefunden?

G. Nowak: Meine Hochschule, die IST-Hochschule für Management, bietet unter anderem Weiterbildungen im Bereich Golfbetriebsmanagement an. Dort ist PC CADDIE als Praxispartner seit Jahren ein wertvoller Bestandteil der Qualifizierung. Somit kreuzten sich unsere Wege häufig.

B. Schmedding: Gerhard kennt den deutschen Golfmarkt sehr gut. Er zählte ja auch zur Dreier-Kommission des DGV, als es um Reformierungsmaßnahmen ging. Kürzlich erstellte er eine Berufsfeldanalyse eines Golfclub-Managers. Sein besonnenes Auftreten und die menschlich-gewinnende Art passen genau zu unserem Unternehmens-Leitbild. Schon im ersten Impuls-Vortrag konnte sich das komplette Kompetenz-Team für den neuen Kurs begeistern.

golfmanager: Was gibt es zu entwickeln?

B. Schmedding: Es gehört seit 33 Jahren zu unserer DNA, dass wir für die steigenden Anforderungen der Gesellschaft und des Golfmarktes ständig angepasste Lösungen bereitstellen – die IT hat sich in diesen Jahren schon zig-fach überholt und wird das weiter tun. Eine große Herausforderung der Zukunft ist, unser kompetentes Beratungs-Team



Prof. Dr. Gerhard Nowak
CEO der Sportline GmbH
und Professor für Sportmanagement an der IST-Hochschule für Management



Benedikt Schmedding
Geschäftsführer der
PC CADDIE AG

weiter zu entwickeln, denn der reine Support ist nur ein Teil der Anforderungen unserer Kunden: Ein gutes Projektmanagement bei der Einführung neuer Software-Lösungen ist zunehmend wichtig. Aber auch das ganz einfache Erklären von Zusammenhängen – denn PC CADDIE ist ein abhängiger Teil der IT-Landschaft selbst kleiner Golfanlagen. Dazu braucht es ein hohes Vertrauensverhältnis zwischen den Verantwortlichen in den Golfanlagen und unserem Team.

G. Nowak: Eine Unternehmens-Faustformel lautet: Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit. Unternehmens-Kommunikation ist vielschichtig, Dialog ist wichtig. Meinung ist wichtig. Vertrauen ist wichtig. All das kann man nur buchstäblich erleben. Deshalb werden wir in der Darstellung von PC CADDIE sein,

mit Kurzvideos Einblicke in das Leben der Kunden von PC CADDIE ebenso zu geben wie in den Arbeitsalltag der Mitarbeiter von PC CADDIE.

golfmanager: Gibt es Sorge vor Konkurrenz?

G. Nowak: Marktbeobachtung zählt zu den täglichen Hausaufgaben eines verantwortlichen Unternehmens. Wettbewerb ist grundsätzlich gut. Wenn der Kunde eine Auswahl hat, wird sich immer Qualität durchsetzen. Deshalb könnte man sich eher davor fürchten, nicht ständig besser werden zu wollen. Wichtig bei zunehmenden Anbietern im Golfmarkt ist, dass man sich im Wettbewerb um seine Stärken kümmert, als um die Schwächen der anderen.

B. Schmedding: Wir bewegen uns im sogenannten People-Business, das be-

deutet, dass dem Markt klar sein sollte, wo tatsächlich die Unterschiede der Anbieter liegen – wir haben schon viel kommen und gehen sehen. Und, wir bieten eine datensensible und schwer fassbare Dienstleistung an. Da müssen wir unseren Vorsprung im europäischen Markt deutlich machen. Bisher zeigt dieser sich dem Kunden nur dann direkt, wenn wir – egal ob klassischer Golfclub oder großes Golf-Resort – kurzfristig Restaurants und Kassensysteme einbinden, Zutrittssysteme für Mitglieder, Gäste und Angestellte schaffen, mit Selbstbedienungsterminals das Golfteam unterstützen, Golfcarts, Zimmer oder Apartments verwalten – oder die komplette IT nach Diebstahl oder Brand in die sichere Cloud retten können.

golffmanager: Was sind die ersten Schritten der Kooperation?

B. Schmedding: Den ersten Schritt sind wir schon gegangen. Im engsten Führungskreis haben wir uns mit Gerhard klargemacht, wie die Ausrichtung von PC CADDIE gestaltet ist. Wir werden Stück für Stück das Team und das Zusammenspiel mit unseren Kunden entwickeln. Selbstverständlich nehmen wir aktiv an den Verbandstagen des DGV, des BVGA und des GMVD ebenso teil, wie wir die Leitmessungen besuchen.

G. Nowak: Nach und nach trainieren wir alle MitarbeiterInnen in spezieller Kommunikations-Kompetenz. Dazu gehören schnelle Lösungsstrategien auf Augenhöhe ebenso wie der Umgang mit komple-

xen Situationen – denn häufig braucht es das Zusammenspiel von mehreren Partnern, um Probleme zu lösen.

Des Weiteren werden wir Videos drehen, Interviews mit Club-Sekretärinnen, -Managern, -Geschäftsführern oder -Vorständen führen, um Software-Projekte und IT-Prozesse unterschiedlichster Golfanlagen für alle Kunden zugänglich zu machen. Wir planen auf unserem neuen Kurs keinen Sprint. Qualität vor Schnelligkeit ist die Maxime.

golffmanager: Welche Rolle spielen Social-Media-Kanäle?

G. Nowak: Die Lebenswirklichkeit ist ohne die Neuen Medien nicht denkbar. Sie erlauben eine schnelle, interaktive und direkte Kommunikation. Wir werden planvoll agieren, d.h. wir wählen gezielt die Plattformen aus, über die wir die unterschiedlichen Botschaften von PC CADDIE transportieren wollen. Fotos und Bewegtbild-Angebote sollen den konkreten Marken-Nutzen von PC CADDIE verdeutlichen.

B. Schmedding: Wir nutzen zwar wenige – dafür vorrangig intensive Informationskanäle. Unsere Kunden wollen schnell auf einen Blick erfassen, was es Neues bei uns gibt; und dann einfach in den direkten Dialog übergehen. Aktuell planen wir Schritte, unsere Kunden früher und enger in die Konzeption und Entwicklung eines Produkts einzubinden, damit PC CADDIE sich weiter, genau am Bedarf der Kunden entwickelt.

Zum Golfer, ob er nun Clubmitglied ist oder Greenfee-Spieler, haben wir direkten Kontakt über unsere Online-Module, wenn sie über APP und Website Startzeiten, Trainer, Kurse oder Hotelzimmer buchen. Diese Gruppe kommuniziert selbstverständlich über diverse Social-Media-Kanäle. Hier werden wir nicht nur für uns, sondern auch für unsere Kunden digitale Angebote schaffen.

golffmanager: Welches konkrete Ziel verfolgen Sie mit der Kooperation?

B. Schmedding: Erlebbarer werden und das Vertrauen in PC CADDIE und unser Team stärken. Wir sind branchenführend in Höhe, Breite und Tiefe. Wir kratzen nicht nur an der Oberfläche. Da möchten wir die 1. Wahl bleiben: Nicht „nur“ als verlässlicher Softwareanbieter, sondern gemeinsam mit Kunden in die Zukunft denken und Golf-IT-Projekte entwickeln. Ideengeber und dauerhafter IT-Partner sein – vor Ort genauso wie digital.

G. Nowak: Wir werden den Beleg erbringen: Gehen Wirtschaft und Wissenschaft Hand in Hand, ist der Unternehmenserfolg vorprogrammiert.

Vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg in Ihrer beiden neuen Partnerschaft, wir freuen uns darauf, Sie begleiten zu dürfen.

PFAFFGOLF

kompetent | zuverlässig | stark

GOLFPLATZAUSSTATTUNG



NEUES MODELL!

Erstes halterloses Markerboard in Europa - klare Linie im schlichten Design, direkt vom Hersteller.

Modell Lissabon Ihr Markerboard für 2019



**06449.9220-0
www.pfaffgolf.de**