

Yes we can

Hoppegarten – das ist die größte und schönste Rennbahn Deutschlands mit 141jähriger Tradition mit denkmalgeschützten Tribünen sowie einer einzigartigen Naturkulisse auf einem Areal von 207 Hektar. Viel hat man sich hier vorgenommen, Hoppegarten soll wieder das werden, was es einmal war – ein Publikumsmagnet der Hauptstadtregion und langfristig wieder die führende Galopprennbahn Deutschlands. 2008 wurden 800.000 € in die Verbesserung der Zuschauerbereiche und die Einrichtung von 300 Hospitality-Plätzen investiert. Für Besitzer und Trainer wurde in der Haupttribüne eine eigene Lounge geschaffen mit reservierten Sitzplätzen, einer großen Bar und bequemen Sofas. Für 2009 sind weitere 900.000 € für Investitionen und Renovierungen der Trainierbahn, der Rennbahn und der Haupttribüne veranschlagt. Außerdem sind dieses Jahr fast 600.000 € für Rennpreise, Besitzer- und Züchterprämien ausgeschüttet.

Wir sprachen mit Rennsportfan Gerhard Schöningh, der vor einem Jahr die Rennbahn erwarb. Schöningh wurde vom Galopp Club Deutschland zur „Turfpersönlichkeit des Jahres 2008“ geehrt.

Herr Schöningh, Hoppegarten kann ja auf eine bewegte Geschichte zurückblicken...

Wir haben hier eine Mega-Anlage, die größte und beste Rennbahn, die jemals in Deutschland gebaut wurde, eine wirklich uralte Berliner Institution. Bis 1945 hatten wir einen Riesensport in der Stadt; 4 Galopprennbahnen, 2 Trabrennbahnen, mit allein 110 Galopprenntagen im Jahr.

1938 wurden in Hoppegarten noch rund 800 Pferde trainiert, fast die Hälfte des gesamten deutschen Bestandes...

Ja genau. Für West-Berliner gab es dann von 1945 an bis zum Mauerfall keinerlei Berührung zu diesem Sport mehr. Es handelte sich ja hier um 2,3 Millionen Menschen, die ganzen Medien, die Sportjournalisten konnten mit dem Begriff Hoppegarten nichts mehr anfangen.

Ich sehe Hoppegarten als Riesen-Chance, eben weil wir eine ganz tolle Hardware haben. Das Gelände mit der tollen Naturkulisse ist noch schöner geworden. Wir fangen zuerst innen an, bevor wir in 2 Jahren dann die Außenfassade angehen werden. Erst mal müssen wir Abläufe optimieren, die der Besucher sofort im Service spürt.

Wir haben eine Besucherumfrage gemacht, mit der Frage: Was hat Ihnen heute in Hoppegarten besonders gut gefallen? Da antworteten gut ein Drittel der Besucher mit: die Pferde, das Wetten, die Rennen. Noch einmal ungefähr ein Drittel beantwortete diese Frage aber ganz anders, und zwar das

Naturerlebnis, die alten Bäume, das Grüne, die Rennbahn, das Draußensein. Den letzten 25 % gefiel also einfach die ganze Atmosphäre, viel antworteten auch, man spüre hier Geschichte.

Es besteht also gerade hier eine gute Chance, auch Besucher, die nicht aus der Reiterszene kommen, auch für den Pferdesport zu begeistern...

Das alte Hoppegarten war damals wie auf jedem anderen Rennplatz stark abgeteilt. Wir hatten die Klub-Tribüne, da war der Union-Klub mit den großen Züchtern und Besitzern. Das waren damals sehr viele Militärs, Politiker. Dann hatten wir hier die Haupttribüne, davon gibt es auch noch Berichte, wie Max Schmeling ans Büffet ging und ihn alle wie gebannt anstarrten und nur dachten: was macht der jetzt, mit wem ist er da? Dann hatten wir noch die Sattelplatz-Tribüne, wo dann das Fachpublikum, das allerdings nicht so viel Geld hatte, stand. Dann gab es da noch den 3. Platz, der auch abgetrennt war und keinen Zugang zum Führring bot, und dann noch den 4. Platz, die Seetribüne, oder auch 50 Pfennig-Platz genannt. Insofern hatten wir damals wirklich, wenn auch teilweise abgeschottet, das ganze Spektrum der Gesellschaft da.

Von unseren Stammesbesuchern sind hier heute 70 % Ost-Berliner bzw. Brandenburger und ca. 30 % West-Berliner, die hier also stark unterfrequentiert sind. Man kann also durchaus sagen, dass das traditionelle Publikum aus Ostzeiten Hoppegarten auch heute noch trägt. Ich begrüße das sehr, wo wir aber hinkommen wollen ist Berlin in all seiner Vielfalt zu erreichen. Es ist sehr wichtig, dass wir für alle Bevölkerungsschichten Angebote haben. Das spiegelt sich auch in unserer Preispolitik wieder.

Die normalen Preise haben wir auch nur sehr human erhöht, zum Beispiel 11 statt 10 € für eine Familienkarte. Im Vergleich zu anderen Veranstaltern sind das immer noch totale Kampfpreise.

Thema Integration - ist der Osten denn „horsy“?

Brandenburg ist ja ein sehr altes Reiter- und Pferdeland. Wo man auch hinschaut - Sie finden hier einfach unzählige Reitställe. Wir haben hier einfach eine hohe Pferdeaffinität.

Sie sind ja auch in England aktiv, außerdem stehen Ihre Pferde auch noch dort in einer Besitzergemeinschaft. Wann waren Sie das erste Mal in Hoppegarten?

Ich war einen Monat vor dem Mauerfall hier...

...sozusagen der „Early Bird“?

Ja schon. Hoppegarten war ja die sagenumwogene Rennbahn, ich war also sehr interessiert, als damals eine Fahrt hierher angeboten wurde, mir das anzuschauen. Aber natürlich nie unter dem Gesichtspunkt diese Rennbahn hier einmal selbst zu erwerben.

Noch nicht mal ein Anflug eines Gedankens?

Nein, null. Das stand einfach nicht an. Ich hatte damals in London meinen Beruf, meine Firma und war da total eingebunden. Ich habe aber daneben schon mit Interesse verfolgt, was hier passiert und war auch alle 2 bis 3 Jahre hier in Berlin und in Hoppegarten. Das Ganze hat sich dann bei mir zufällig ergeben. Ich hatte Anteile an meiner Firma verkauft vor drei Jahren und wollte dann eigentlich ein paar Monate Pause machen, einfach Urlaub. Dann habe ich zufällig gelesen, dass Hoppegarten, der Union-Klub pleite waren. Das alles sollte privatisiert werden, war ausgeschrieben und da ich Zeit hatte, dachte ich mir halt: Das ist interessant und da bestelle ich mir einfach mal die Unterlagen. Da waren es waren nur noch drei Wochen bis zum Abgabeschluß. Kurzentschlossen bin ich zum letzten Renntag gereist, der gerade an dem Wochenende war, bin dann drei Tage geblieben und habe mit dem Rennverein geredet. Ich habe daraufhin meine ganzen Kontakter in der deutschen Rennszene reaktiviert um erstmal wieder ein Gefühl für die Branche zu kriegen. Und dann dachte ich einfach: Du musst dich da bewerben. Ich habe mir dann zweieinhalb Wochen Zeit für ein Konzept genommen, weil ich das Gefühl hatte, wenn ich mich da jetzt nicht bewerbe, wird mich das mein ganzes Leben lang ärgern.

Und hätte das nicht geklappt, dann hätten Sie jedenfalls sagen können, Sie hätten es wenigstens versucht.

Ja genau. Hier ist einfach ein Projekt, das einen über Langeweile nicht klagen lässt. Es ist auch eher manchmal alles zu viel, da denkt man sich dann „um Himmels Willen“, aber es macht doch Spaß.

Eine Lebensaufgabe?

Es ist eine langfristige Aufgabe, was aber nicht heißt, dass ich im Leben nichts anderes machen werde.

Return of investment, gibt es da eine Deadline?

Ich finanziere Hoppegarten mit Eigenkapital. Wir achten hier in Hoppegarten sehr auf die Wirtschaftlichkeit, was wir hier machen sind praktische und schnelle Lösungen. Das heißt, wir machen hier keinen großen Knall und sagen, wir wollen für acht Millionen Euro die Haupttribüne verglasen. Lieber step by step. Ich wäre hochzufrieden, wenn Hoppegarten in ein paar Jahren in einem leicht positiven Bereich läge, es allen Besuchern und Beteiligten Spaß macht und einfach ein Erfolg ist.

Wenn sich herausstellen sollte, dass ich Jahr für Jahr hohe sechsstelligen Beträge reinstecken müsste, die ganzen Konzepte nicht aufgehen, wenn wir weniger Besucher hätten und für Unternehmen keine gute Plattform bieten, dann würde ich mir in ein paar Jahren doch noch mal ernsthafte Gedanken machen. Im Moment bin ich aber sehr zuversichtlich.

Haben Sie beim ersten Renntag mit einer um 45% gesteigerten Besucherzahl (8.500 Besucher) und einem Plus von 31% vom Bahnumsatz zum Saisonauftakt 2009 gerechnet?

Ich hatte mir im Vorhinein eher Sorgen gemacht, weil wir in einigen Bereichen noch nicht so weit sind. Ich wäre auch schon mit 20%igen Steigerung voll zufrieden gewesen. Wir hatten ein Traumwetter. Unsere gute Pressearbeit hat neugierig gemacht.

Stichwort Internetwetten - sehen Sie eine Konkurrenzsituation?

Das ist natürlich ein riesiges Problem der Branche mit den Außenwetten, aus der die Rennveranstalter einen Rohertrag von 10% haben. Um Ihnen mal eine Relation aufzuzeigen: Wir hatten jetzt 120.000€ aus der Bahnwette. Da behalten wir einen Rohertrag von 24.000€ und wir haben 60.000€ aus der Außenwette, da bleiben dann 6.000€. Wenn wir nun mit diesen 6.000€ auf Null gehen, oder sie verdoppeln, das ist für Hoppegarten nicht kriegsentscheidend.

Der letzte Renntag war auch wirtschaftlich sehr erfolgreich: Allein 30.000€ Eintrittsgelder im Vergleich zu 11.000€ im Vorjahr sprechen ja schon für sich. Obwohl die Besuchersteigerung nur bei 45% lag. Wir haben weniger Freikarten verteilt, hatten aber auch eine hervorragende Auslastung unserer neu renovierten Logen und Tischplätze in der Haupttribüne – diese Bereiche waren kaum verkäuflich, werden aber nach der Renovierung zu höheren Preisen gut angenommen. Alle Leute waren sehr zufrieden.

Kleinvieh macht in Hoppegarten auch Mist?

Absolut, z.B. die Gastronomie wird jetzt in Eigenregie betrieben - wir konnten so jüngst einen Betrag von 8.000 € erwirtschaften. Im Vergleich schuldet uns der Gastronom vom letzten Jahr noch 15.000 €- allerdings für die ganze Saison. Was für mich auch sehr wichtig ist, ist dass wir jetzt Produkt, Qualität und Angebot selber schaffen können. Wir haben hier so viele Aktivitäten, da ist die Außenwette nur ein sehr kleiner Teil. Wir haben uns auch angeguckt, wie in anderer Profi-Sportarten verfahren wird, wie z.B. Eishockey mit den Eisbären, die jetzt Deutscher Meister sind.

Historisch gesehen war es so, dass der Rennsport immer von den Wetten gelebt hat. Alles andere war einfach nicht optimiert. Zum Beispiel die Eintrittskarten wurden einfach verramscht, und als der Wetthahn nicht mehr so gut floss, ging halt das große Gestöhne los. Wir haben uns jetzt hier mal gefragt, was denn die anderen Einnahmequellen der anderen Sportarten sind, die das Wettgeschäft überhaupt nicht haben. Und da sind das die Besuchereinnahmen, Hospitality-Einnahmen, Sponsoring-Einnahmen und da wird die Gastronomie professionell betrieben.

Langfristig ist ein gesunder Sport natürlich äußerst wichtig. Die Internetproblematik hat man natürlich überall, in Frankreich, in den USA, wo der Rennsport noch deutlich besser organisiert ist. Und das

wird im Grunde ein Thema der Regulierung sein. Die Lobbyarbeit des Rennsports in den anderen Nationen ist besser als in Deutschland. In den nächsten 5 Jahren wird das Pendel noch einmal zurückschwenken. Es kann nicht sein kann, dass ein sehr teures Produkt genutzt wird, ohne aber einen Pfennig dafür zu bezahlen - und genau das ist die Situation mit den Internetbuchmachern.

Schwierigkeiten, Sponsoren, da sind wir doch schon beim Thema: Haben andere Pferdesportarten mehr Erfolg. Hat der Galopprennsport ein Imageproblem?

Meiner Meinung nach hat das verschiedene Gründe. Es ist einfach von Seiten des Dachverbandes in den letzten Jahren kaum etwas getan worden. Als ich begann mich für den Rennsport zu interessieren, da gab es auf jeder Rennbahn noch einen Informationsstand, wo dem Laien erklärt wurde, wie das ganze Rennsystem funktioniert. Das gibt es schon seit Jahren nicht mehr, und es gibt daneben auch z.B. gar keinen Werbeetat. Die Präsenz in den Medien ist mangelhaft, seit 2 Jahren bastelt man an einer Strukturreform. Mit Sicherheit müssen wir uns in diesen Bereichen radikal verbessern.

Die Rennbahnen waren trotzdem halbwegs erfolgreich. Die Mindereinnahmen aus dem Wettgeschäft waren über Sponsoren zu kompensieren. Das Rennpreisniveau ist in den letzten Jahren gehalten worden, die Rennvereine haben da eigentlich gute Arbeit geleistet.

Man hat dieses Modell eigentlich in fast allen anderen Sportarten: Auch der Profisport wird fast nur durch Sponsoren, oder durch Hospitality gedeckt, fast 1:1. Die traditionelle Abhängigkeit vom Wettgeschäft hat zu wenig professionellen Strukturen, der konventionelle Träger war bislang der eingetragene Verein. Modelle, wie das in Aachen, wo es dann auch eine Vermarktungstochter gibt, sind im Rennsport total unbekannt. Ich würde nicht behaupten, dass wir bereits vergleichbar professionelle Strukturen haben. Aber als Rennbahn kann man nicht nur dasitzen, und warten, dass Unternehmen kommen.

Herzlichen Dank für das Gespräch, viel Erfolg.

Das Interview führte Andreas Frädrich