

Lebenslauf Jens Bernitzky



Bahnhofstrasse 39
D-21441 Garstedt
Tel: 04131-6036430 (Büro direkt)
Mobil: 0170-5709829
E-Mail: j.bernitzky@deutsche-golfstrasse.de

LEBENS LAUF

ANGABEN ZUR PERSON:

Name: Jens Roger Bernitzky
Bahnhofstrasse 39
D-21441 Garstedt
Tel: 04131-6036430 (Büro direkt)
E-Mail: j.bernitzky@deutsche-golfstrasse.de

Geboren: 22. Oktober 1968 in Hamburg

Familienstand: verheiratet (seit März 2015 getrennt lebend), ein Kind
(Leah Bernitzky geb. 02.12.1998)

Nationalität: Deutsch

Schulabschluss: Sekundarabschluss II (Höhere Handelsschule)

BERUFLICHER WERDEGANG

Selbstständigkeit Golf Tourismus Marketing 01.04.2008 bis heute:

Gründer und Inhaber der Agentur „**Golf Tourism Development & Services**“ (GTDS),
Lüneburg

Aufgabenschwerpunkte:

Beratung von Golfresorts, Tourismusverbänden zum Thema Marketing im Bereich
(nationaler- und internationaler) Golftourismus. Entwicklung von maßgeschneiderten
Marketing- und Medienkonzepten. Kundenliste siehe Anlage.

Aufbau einer eigenen Golfmarketingkooperation „**Deutsche Golf Strasse®**“

- (seit 2011 offizielle Ferienstrasse der im Auftrag der Bundesregierung tätigen Deutschen Zentrale für Tourismus)
- Seit 2013: alleiniger Betreiber der Golfmarketing Kooperation „**Golf in Niedersachsen**“, vormals „**Golfland Niedersachsen**“ der TourismusMarketing Niedersachsen GmbH

Die Aufgabe der Selbstständigkeit ist der aktuell sehr schwierigen Wachstums- und Finanzsituation des deutschen- und internationalen Golfmarkts geschuldet.

Hotellerie- Vertrieb-/Marketing Golftourismus 1994-2008

01.05.2006 bis 29.02.2008

Verkaufsdirektor der **CLUBHAUS AG** in Lüdersburg (bei Lüneburg).

Die CLUBHAUS AG ist eine der führenden Golfanlagen Betreibergesellschaften in Deutschland sowie Entwickler innovativer Golfprodukte.

Aufgabenspektrum: Aufbau neuer Vertriebs- und Kooperationskanäle
(national- und international) im Golf- und Tourismus-
und Veranstaltungssegment
Entwicklung neuer Produkte / Erschließung neuer Märkte
Pressearbeit

01.05.1999 bis 30.04.2006

Verkaufsleiter des **Hartl Resort** in Bad Griesbach (Europas größtes Golfresort)

Aufgabenspektrum: Akquise von Neukunden
Öffentlichkeitsarbeit, national und international
Organisation von PR Aktionen, Presse- und Incentivereisen
Ausbau des MICE Bereich, Erschließung intern. Märkte

01.08.1998 – 30.04.1999

Verkaufsleiter/Key Account Manager im Münchener Verkaufsbüro der „**Steigenberger Hotels AG**“ und der „**SRS-Worldhotels**“

Aufgabenspektrum: Betreuung von Kunden aus den Bereichen
IT, Automotive, Consulting, Banken- und Finanzwesen
Verhandlung Volumenverträge, Erstellung v. Marketingplänen für regionale Maßnahmen

01.04.1996 bis 30.07.1998

Verkaufsleiter im 5-Sterne **Hotel "Palace"** in München-Bogenhausen.

Aufgabenspektrum: Pflege-/Betreuung GDS Systeme
Akquisition-/Betreuung von Kunden im MICE Segment
Erstellung-/Umsetzung von Marketingplänen und Maßnahmen
Verkaufsreisen national- und international

01.03.1995 bis 31.03.1996

Empfangsmitarbeiter im 5-Sterne **Hotel „Palace“** in München-Bogenhausen

01.05.1994 bis 28.02.1995

Hotelmanagement Trainee im 5-Sterne **Hotel „Palace“** in München-Bogenhausen

Aufgabenspektrum: Einsatz als Abteilungsleiter in den Bereichen FO, F&B, Marketing
Sales, Bankettservice, Fibu

Kontinuierliche Erweiterung des Aufgabenspektrums in den Bereichen :
Mitarbeiterführung, Reservierungsleitung, VIP Betreuung,
Planung und Durchführung von Kundenveranstaltungen,
Erstellung-/Kontrolle von Marketingplänen/Werbekampagnen

Von 1986 bis 1994 – verschiedene Tätigkeiten als Koch im Hotel- und Kreuzfahrtbereich

Letzte Tätigkeit in diesem Bereich vom 15.02.1994 bis 30.04.1994

Chef Gardemanger im Restaurant „L.A. Café“ des 5 Sterne **Hotel Intercontinental** in Berlin

U.a. verantwortlich für den Ablauf beim à la Carte Betrieb (bis zu 1.500 Personen pro Tag), Bestellungen, Personalführung, Einhaltung der Hygiene- und Qualitätsstandards.

Sonstige Tätigkeiten als Koch

Unter anderem mehrjährige (1989 sowie 1991 bis 1993) Tätigkeit als „**Chef Gardemanger**“ auf den 5-Sterne Plus **Kreuzfahrtschiffen „Vistafjord“ und „Sagafjord“** der **Reederei CUNARD** mit folgendem Aufgabenbereich:

- Teamleitung (bis zu 12 Personen) inklusive Dienstplanerstellung
- Budgetverantwortung Foodcost (ca. US\$ 150.000 p.m.)
- Verantwortung für die Einhaltung der Auflagen der amerikanischen Gesundheitsbehörden
- Qualitätssicherung

Weitere Tätigkeiten als Koch:

Commis de Cuisine im 4 Sterne Hotel „**Landhaus Höpen**“ Schneverdingen (1989)

Commis de Cuisine im 4 Sterne **Romantik Hotel Josthof** in Salzhausen (1990)

Ausbildung zum Koch im **Hotel „Zum weissen Ross“** in Winsen/Luhe (1986-1989): Note 2

SONSTIGE KENNTNISSE:

- Sehr gute Kenntnisse der englischen Sprache in Wort und Schrift (verhandlungssicher). Grundkenntnisse in Schwedisch.
- Gute bis sehr gute Computer- und Internetkenntnisse (MS Office, Fidelio RSO, Fidelio FO, Typo3, Joomla CMS und anderer Standardprogramme)



Jens Bernitzky

Garstedt im März 2015

ANLAGE

SONSTIGES:

- Seit 2013: **Herausgeber des „Golf in Niedersachsen“ Golfguide** (DIN A4, 4c, Umfang ca. 60 Seiten, Auflage: 10.500 Exemplare. Sprachversionen: deutsch und englisch)
- 2009 bis heute: anerkannter **Berater** für den Bereich Golftourismus beim **Deutschen Golf Verband (DGV)**
- Seit 2008: **Herausgeber des kostenlosen Golf E-Paper** „Green Discoverer“ mit derzeit rund 18.000 Abonnenten
- 2008 bis heute: Mitglied der **EGTMA European Golf Travel Media Association** (Verband der europäischen Golfreisejournalisten)
- 2008 bis heute: Mitglied im **GMVD, Golf Management Verband Deutschland e.V.**
- Seit 2008: **Organisator von rd. 4 bis 5 Gruppenreisen** pro Jahr (national- und international) für die rd. 21.000 Mitglieder der XING Golf Gruppen
- 2008 bis 2012: Mitglied der **DMGG Deutsche Medien Golf Gesellschaft e.V.**, dem deutschlandweit größten Verband von golfspielenden Medienvertretern und Journalisten
- 2006 bis 2010: Mitglied des **Marketing Club Lüneburger Heide e.V.**
- 2005 bis heute: **Moderator** der Gruppen „Golf“ und „Golfurlaub“ im Social Business Netzwerk XING mit derzeit rund 21.000 Mitgliedern in beiden Gruppen
- 2004 bis heute: Mitglied **der IAGTO, International Association of Golf Tour Operator**, dem weltweit größten Verband der Golfreiseveranstalter und Vertretern von Golf Medien
- 2002 bis 2008 Mitglied **MPI Germany** (Meeting Professionals International, weltweit größter Verband für Personen die im sog. „MICE“ Bereich (Meetings, Incentive, Congress & Events) tätig sind. Weltweit circa 20.000 Mitglieder
- 2000 bis 2006 Mitglied des **Bavarian Promotion Pool e.V.** (Marketingkooperation von rund 50 bayerischen Hotels und Tourismuspartnern zur Stärkung des Incoming Tourismus nach Bayern)
- 1997 bis 2000 Mitglied der **Wirtschaftsjunioren der IHK München** im Arbeitskreis Marketing und Öffentlichkeitsarbeit

KUNDENLISTE
GOLF TOURISM DEVELOPMENT & SERVICES
Golfberatung (Auszug)

- **Reederei Peter Deilmann** (Projektleitung „Golfkreuzfahrten MS DEUTSCHLAND“, Erstellung und Durchführung von Marketingmaßnahmen, Unterstützung bei der Katalogerstellung des „Golfkreuzfahrtprogramm“, Betreuung von VIP Events, Kontakt zu VIP/Promis zwecks Kooperation mit der Reederei im Bereich „Golf“, PR Unterstützung, Auswahl der Routen/Golfplätze, Koordination der Reservierungen von Startzeiten und Transfers sowie Akquisition von neuen Vertriebspartnern und Vertriebskanälen, Durchführung von Promotionveranstaltungen an Bord der DEUTSCHLAND)
- **TourismusMarketing Niedersachsen GmbH** (Projektleitung für die niedersächsische Golfmarketingkooperation „Golfland Niedersachsen“ bis 2013, ab 2014 eigenständige Übernahme des Projektes unter „Golf in Niedersachsen“ inkl. Produktion des Golfguide (Auflage 10.500 Stk.), Messeorganisation, PR Services, PR Maßnahmen, Erstellung von sonstigen Drucksachen, Pflege der Internetseite etc.)
- **Gräflicher Landsitz Hardenberg** (Golftourismusberatung national- und international)
- **Relais & Châteaux Hotels Deutschland** (Organisation einer Golf Turnier Serie in 2014)
- **Gräflicher Park Hotel & Spa Bad Driburg** (Golftourismusberatung, national- und international, Organisation von Pressereisen, Kooperation mit Golfreiseveranstaltern)
- **CLUBHAUS AG** Lüdersburg (Golftourismusberatung)
- **Castanea Golf Resort** Adendorf bei Lüneburg (Golftourismusberatung, national- und international, Kooperation mit Golfreiseveranstaltern)
- **Hamburg Tourismus GmbH** (Beratung/Unterstützung Aufbau der Golfmarketingkooperation „Golfregion Hamburg“)
- **Lüneburger Heide Marketing GmbH** (Erstellung Erstkonzept Golftourismusmarketing für die Region Lüneburger Heide)
- **Elitepartner.de:** Organisation von mehrtätigen Golfevents/Golfreisen für Singles, Unterstützung bei Marketingaktionen im Bereich Golf/Singles
- **GolfSwitch (Phoenix/USA):** Aufbau-/Erschließung des deutschen Golfmarkts für das weltweit größte Onlinebuchungsportal und „Real-Time“ Buchungssoftware für Startzeitenbuchungen, bzw. Dynamic Packageing Lösung im Golftourismusbereich.