

Februar 2007

QubicaAMF – Neue Verkaufsstrategie in Deutschland

Neuorientierung in Europa

In den vergangenen Jahren war es hierzulande etwas ruhig geworden um das amerikanisch-italienische Unternehmen QubicaAMF. Doch nach einer Umstrukturierung will das Unternehmen jetzt wieder verstärkt auf dem europäischen – und auch deutschen Markt – einsteigen.

Hadsund liegt im Norden Dänemarks – in der Nähe von Aalborg. Dorthin lud QubicaAMF die dänischen Kunden in das Boom Bowling Center ein, um ihnen die Vorzüge der verschiedenen Management- und Scoring-Systeme zu erklären. Organisiert wurden die Semi-

Verkaufsbüro in Deutschland eröffnet und wird nun direkt für Beratung, Verkauf und Service zur Verfügung stehen.

Es ist nicht verwunderlich, dass ausgerechnet in Dänemark mit den Seminaren begonnen wurde: „Rund 85 Prozent der Bowling-Center in Dänemark sind mit QubicaAMF Systemen ausgerüstet“, sagt Hans-Åke Claesson. „In Schweden sind es rund 65 Prozent.“ Zurzeit plant QubicaAMF ähnliche Aktivitäten auch in Deutschland. „Geplant sind zwei Seminare über unsere Systeme in Deutschland – eines im Frühjahr und eines im Herbst – eines im Norden und eines im Süden“, erklärt Ricardo Cuppi. „Die Seminare sollen unseren Kunden verdeutlichen, wie sie mit Hilfe unserer Systeme ihre Möglichkeiten erweitern können.“



Das Seminar fand im Boom Bowling Center in der Nähe von Hadsund statt.



nare – das am 17. Januar 2007 war bereits das zweite – von Hans-Åke Claesson, QubicaAMF Sales Manager in Skandinavien (im Bild links).

Neuorientierung in Europa

„Die Seminare in Skandinavien waren der Beginn für eine Neuorientierung auf dem europäischen Markt“, sagt Ricardo Cuppi, Business Development Manager bei QubicaAMF (im Bild rechts). „In den letzten Jahren fokussierte sich AMF – und auch nach der Fusion mit Qubica 2005 – vor allem auf den amerikanischen Markt, welcher der umsatzstärkste für uns war. In diesem Jahr soll nun auch verstärkt der europäische Markt wieder in unser Visier rücken, und vor allem der deutsche, welcher für uns einer der wichtigsten ist“, so Cuppi weiter. Erstmals hat QubicaAMF dafür auch ein eigenes

„Do business your way“

Inhalt der Seminare werden – wie in Dänemark – das Management-System „Conquerer Pro“ und die Scoring-Systeme „Bowland-Lite“, „Bowland“, „Bowland-X“ und das „BES“ sein (mehr dazu in einer der nächsten Ausgaben). „Conquerer Pro ist dabei das System für den Betreiber, um sein Unternehmen zu managen. Die Bowland-Produkte

und das BES sind die unterschiedlichen Systeme für den Spielbetrieb. Unsere Philosophie ist es nicht, unserem Kunden mit der Software vorzuschreiben, wie er sein Geschäft zu führen hat, sondern ihn in seiner Vision zu unterstützen“, erklärt Ricardo Cuppi. „Do your business your way“ nennt er es.

Start im Frühjahr

„Wir denken auf jeden Fall, dass die Systeme auch für die deutschen Betreiber interessant sind, Manfred Janke beispielsweise ist bereits ein begeisterter Nutzer von „BES“, resümiert Ricardo Cuppi (BOWLING BUSINESS berichtete im November). „Ich freue mich bereits auf die Seminare in Deutschland, die erstmalig im Frühjahr 2007 starten werden“ so Cuppi.

Meike Krehbiel

Informationen

Wer sich bereits über die Seminare informieren möchte, der kann sich unter GermanSeminar@QubicaAMF.com oder 06134 259468 an QubicaAMF wenden. Die offiziellen Einladungen werden im Frühjahr – rechtzeitig vor den Seminaren – erfolgen.

○ Kontakt in Deutschland:

QubicaAMF · Anna-Birkle-Straße 3A · 55252 Mainz-Kastel
Tel. 06134 259486 · Fax 06134 259499

