

Bally tritt aus VDAI und DAGV aus

Geschäftsführer Axel Herr hat heute den Austritt von Bally Wulff aus dem VDAI und dem DAGV bekannt gegeben.

Anbei die offizielle Presse-Mitteilung:

„Wir sind unzufrieden mit Verbänden, die die Zeichen der Zeit nicht erkennen und den vitalen Interessen unserer Branche nicht mehr gerecht werden.“ Mit dieser Begründung gab Axel Herr, Geschäftsführer der Bally Wulff Automaten GmbH, heute den Austritt des Unternehmens aus dem Verband der Deutschen Automatenindustrie e.V. (VDAI) und dem Deutschen Automaten-Großhandels-Verband e.V. (DAGV) zum 31. Dezember 2006 bekannt. Bally Wulff ist derzeit Deutschlands zweitgrößter Hersteller von Geldspielautomaten. Mit eigenen, innovativen Konzepten will das Unternehmen sowohl dem schleichenden Umsatzrückgang als auch der hausgemachten Isolation der Branche innerhalb der Unterhaltungsindustrie entgegentreten.



Axel Herr, der Bally Wulff seit Juni leitet, hatte zuvor führende Positionen bei Videospieleunternehmen wie z.B. Nintendo inne. Er kritisiert vor allem, dass sich sowohl der VDAI als auch der DAGV nicht an den Interessen der gesamten Branche orientieren, sondern von ihrem größten Mitgliedsunternehmen dominiert werden. „Mein Eindruck ist, dass diesen Verbänden schon lange ein großer Dampfer mit strikt verordnetem Kurs voran fährt. Wir werden aus diesem

Konvoi ausscheren, weil wir eine sofortige Richtungsänderung für ökonomisch dringend geboten halten.“

Man wolle nicht länger hinnehmen, dass der VDAI offensichtliche Trends im Freizeitverhalten der Kunden verkenne, die Bewahrung veralteter Technik propagiere und der Industrie keine Impulse für innovative Produkte und Marketingkonzepte gebe. Zudem habe er die Branche sowohl innerhalb der Unterhaltungsindustrie als auch in der öffentlichen Wahrnehmung weitgehend isoliert. „Die Anstrengungen der Vergangenheit haben nicht ausgereicht, unserer Branche zumindest zu einem neutralen Image in der Öffentlichkeit zu verhelfen“, so Herr. „Zu Unrecht ist das Erscheinungsbild nach wie vor negativ besetzt.“

So komme es auch, dass die deutsche Automaten-Branche seit Jahren unter Absatzschwierigkeiten, besonders im Sekundärmarkt der Gastro-Aufstellung, leidet. Herr führt dies zusätzlich auf die sinkende Attraktivität der Geldspielautomaten sowohl für ein breiteres Publikum, aber auch für Aufsteller zurück. Der klassische Geldspielautomat mit der Walzentechnik aus dem 20. Jh. gehe an den Bedürfnissen heutiger Spieler völlig vorbei. „Im Casino-Betrieb finden Sie seit Jahren keine Geräte mit mechanischen Walzen mehr. Gleichzeitig begeistert sich die mittlerweile erwachsene Game Boy-Generation an Video- und PC-Spielen mit hochintelligenter, interaktiver Software und High End- Grafikdesign“, so Herr. „Warum sollten die Spieler von morgen von Geldspielgeräten weniger erwarten? Wenn diese obendrein immer komplizierter werden, schreckt das Gelegenheitsspieler, gerade im Gastro-Bereich, zusätzlich ab. Kurz: Die alte Walze zieht auf Dauer nicht mehr!“

Ein zusätzliches wesentliches Manko der Branche sieht Herr im Fehlen attraktiver Konzepte für die Automatenaufsteller. So sind immer weniger Gastronomen überhaupt bereit, Geldspieler in ihren Räumen zu installieren. „Bei all dem hätte der VDAI im Interesse der Branche seit Jahren gegensteuern müssen.“, sagt Axel Herr. „Stattdessen manifestiert er den Status Quo.

Bally Wulff sieht auch deshalb seine Interessen nicht mehr durch den VDAI vertreten. Wir sind entschlossen, das Ruder herumzureißen, um für und mit der Branche Wege aus der Stagnation aufzuzeigen.“

Bekräftigt wird Herrs Strategie von Geschäftsführer Dr. Christopher Höfener: „Wir wollen unseren Kunden ein verlässlicher Partner sein. Eben darum wollen und dürfen wir nicht immer alles so machen wie die anderen. Es gilt vielmehr, sich mit einem klaren Profil vom Wettbewerb abzusetzen. Und wir sind sicher, dass wir dabei die Unterstützung unserer Kunden finden.“

Nach Herrs und Höfeners Plänen wird Bally Wulff in Zukunft die Zusammenarbeit mit verwandten Unternehmen der Unterhaltungsindustrie verstärken und auf neue Technologien setzen. Leichter zugängliche, grafisch attraktivere Spiele mit sympathischen Inhalten und interaktiven Elementen sollen dem Unternehmen neue Zielgruppen erschließen. Dies dürfte neue Impulse für die Betreiber von Spielstätten geben und Geldspielgeräte für Aufsteller wieder interessanter machen. Beide Gruppen will man in innovative Marketingkonzepte einbinden.

Eine wichtige Voraussetzung für eine Neupositionierung sieht Axel Herr in einem deutlich verbesserten Image der Branche. Bally wird daher in einen offenen und direkten Dialog mit Politik, Medien und verwandten Branchen treten. Insbesondere soll die Zusammenarbeit mit dem Bundesverband der Automatenunternehmer und den lokalen Aufstellerverbänden, auf deren Meinung und Kompetenz das Unternehmen großen Wert legt, erheblich intensiviert werden.

„Unser Austritt aus dem VDAI und dem DAGV ist kein Austritt aus der Verantwortung“, stellt Herr fest. „Im Gegenteil: Bally Wulff ist weiterhin sehr an einem intensiven Austausch mit allen Interessengruppen aus Politik und Wirtschaft gelegen. Worum es uns geht ist, den Wandel, der aufgrund veränderter

Bedürfnisse der Spieler unweigerlich auf uns zukommt, als Chance zu begreifen und aktiv zu gestalten. Das liegt im Interesse unseres Unternehmens, unserer Mitarbeiter, unserer Kunden und Handelspartner ebenso wie im Interesse der gesamten Branche.“