



Das Unternehmernetzwerk Mega Fun Net hat sich zum Blick über den Tellerrand hinaus auf Mallorca getroffen. Eine Spielstätten-tour durch Mega Fun-Betriebe gehörte genauso zum Programm wie intensive Workshops und umfangreiche Informationen.

**MFX-Jahrestagung** Neue Führung mit Willy Thelen

# Qualität setzt sich durch

Das Unternehmer-Netzwerk Mega Fun Net steht seit Anfang des Jahres komplett unter der Leitung von Willy Thelen. Der thematische Aufschlag unter der neuen Ägide wurde mit einem Arbeitsmeeting auf Mallorca gemacht – mit sehr praktischen Fragestellungen.

Die Umstellung auf die neue Spielverordnung, Personal-Gewinnung und – Pflege sowie wirksames Marketing und Werbung in Zeiten großer Restriktionen: Das waren die inhaltlichen Schwerpunkte der MFX-Jahrestagung Mitte März in Palma de Mallorca. Der reizvolle Tagungsort war natürlich gewählt worden, um auch ein äußeres Zeichen der Veränderung zu setzen. Seit Anfang des Jahres hat Automatenunternehmer Willy Thelen Mega Fun Net komplett übernommen. Es wurde aber gleichzeitig kein Zweifel daran gelassen, dass man die bisherige Arbeit nahtlos weiterführen will: „MFX wird weiter zusammen mit seinen Mitgliedern seinen Qualitätsanspruch im inneren Zusammenhalt und im äußeren Auftritt pflegen. Wir sind viele Einzelunternehmen. Aber die Gemeinschaft macht uns so stark, dass wir auftreten können wie ein Filiationist“, so Willy Thelen zum Auftakt der Veranstaltung.

## Keine Atempause

Dieser Auftritt muss in Zukunft noch mehr von Qualität geprägt sein als bisher, machte Thelen deutlich. Mega Fun sei dabei auf einem guten Weg. In der jüngsten Fokus-Erhebung über die Qualität bei Spielhallen habe man gut abgeschnitten. Ausruhen dürfe man sich nicht. Wichtig sei nach wie vor die strikte Einhaltung der Qualitätsstandards in Sachen Prävention, Spielerschutz und Sozialkonzept. Exklusiver Schulungs-Partner bleibt hier das Unternehmen Origo, wie dessen Geschäftsführer HD Pohlkötter erläuterte, der auch die Mega Fun-Tagung moderierte.

Wie auf der Tagung erstmals bekannt wurde, wird

Mega Fun auch seine Geschäftsbereiche ausweiten. Stefan Wolter, Geschäftsführer für den Bereich Marketing, erläuterte ein Pilotprojekt Mega Fun Bistro. Dabei wird ein Konzept für die Gastronomie unter Einbeziehung von Geld- und Unterhaltungsspielgeräten entwickelt. Auch in Sachen Sportwetten gibt es bei Mega Fun Bewegung. Wer mit dem Sportwett-Partner XTIP arbeitet, erhält ab sofort besondere und verbesserte Konditionen.

Natürlich arbeitet Mega Fun weiterhin mit den bekannten Marketing-Konzepten. Die Partner werden auch unverändert mit attraktivem Promotion-Material unterstützt. Die Bandbreite reicht hier vom traditionellen Give-away bis hin zu völlig neuen digitalen Displays, über die alle denkbaren Inhalte transportiert werden können. Innovativ sind auch die neuen Dienstleister, die sich auf der Mega Fun-Tagung mit ihren Angeboten vorstellten. Unter anderem zeigte die Firma Couplink ihr digitales Störungsmanagement und das Unternehmen Feldhues ihr Angebot für Voltalk-Anlagen für Spielhallen-Dächer.

## Über den Tellerrand

Selbstverständlich wurde der Tagungsort Mallorca intensiv genutzt, um über den Tellerrand des deutschen Marktes hinauszuschauen. Ricardo Miranda von Walberer Automaten informierte die MFX-Tagungsteilnehmer detailliert über den spanischen Geldspielmarkt. Hier treffen 200.000 Maschinen auf nur die Hälfte der deutschen Bevölkerungsdich-



Über neun Jahre war HD Pohlkötter (Mitte) Teilhaber und auch das Gesicht von Mega Fun Net. Willy Thelen (L.) und Marketing-Geschäftsführer Stefan Wolter sagten Danke für viele Jahre vertrauensvoller Zusammenarbeit.

te, was das Geschäft nicht unbedingt einfach macht. Außerdem ist die Marktverteilung zwischen Gastronomie und Spielhallen in etwa genau umgekehrt als in Deutschland. Auch in Spanien gibt es sehr genaue Gesetze, die dem Markt genaue Grenzen setzen. „Diese Gesetze sind aber dazu da, um dem Unternehmer die Betätigung zu ermöglichen und nicht, um ihm möglichst Knüppel zwischen die Beine zu werfen“, so Miranda.

Dass man auch von außen erfolgreich auf dem spanischen Markt sein kann, beweist Willy Thelen mit mehreren Spielhallen auf Mallorca. Dass sich spanisches Recht und deutsche Ideen durchaus vereinen lassen, zeigte er den MFX-Partnern auf einer ausgiebigen Tour durch drei Betriebe, die seit kurzem übrigens auch Sportwetten anbieten dürfen. Besonders auffällig bei den Besuchen in Thelens Mega Fun-Hallen war das ausgesprochen freundliche und unübersehbar gut geschulte Personal. Es ist der Weg der Qualität, der sich offenbar überall als erfolgreich durchsetzt. MFX wird ihn auch unter Thelens Ägide weiter intensiv pflegen.

### Lebhafte Arbeitskreise

Dass der Fokus auf der ständigen unternehmerischen Optimierung liegt, wurde in den Arbeitskreisen der MFX-Tagung auf Mallorca deutlich.

**AK TR 5.0:** Im Arbeitskreis, der sich mit der Umstellung auf die neue Spielverordnung beschäftigte, zeigte sich, wie groß offenbar noch die Lücken in Sachen Information sind. Im Gegensatz zu Industrie und Handel, die natürlich bestrebt sind, mit ihren Kunden wieder langfristige Geräteverträge zu schließen, wünschen sich die Unternehmer „größtmögliche Flexibilität“. Der Faktor „Zeit pro Gerät“ bei der Umstellung wurde viel diskutiert mit dem Ergebnis, dass es keine pauschalen Aussagen dazu geben kann. Die Automatenunternehmer wünschten sich mehr Schulung für sich und ihr Personal. Dabei geht es nicht nur um Umstellungsinformationen. Weil bei den neuen Geräten nur noch maximal zehn Euro aufgebucht werden dürfen, erwarten die Unternehmer deutliche Veränderungen beim Geldmanagement: „Dafür brauchen wir Informationen“. Auch Infor-



Nicht ohne Grund nennt sich Mega Fun Net „Netzwerk für Automatenunternehmer“. Der Gelegenheit zum direkten Gespräch wird auf den Treffen ganz bewusst sehr viel Raum eingeräumt.

mation für die Spielgäste steht auf der Wunschliste der Workshop-Teilnehmer.

**AK Werbung:** Im Arbeitskreis Werbung wurde deutlich, dass nach wie vor viele Unklarheiten darüber bestehen, was an Werbung rechtlich erlaubt ist, und was nicht. Ein Leitfaden wäre nicht schlecht. Ganz generell wurde im Arbeitskreis deutlich, wie groß das Bedürfnis in den Unternehmen nach Öffentlichkeitsarbeit ist. Offensichtlich fühlt man sich noch immer falsch dargestellt und auch behandelt. Selbstbewusstes Auftreten in der Öffentlichkeit und gegenüber Behörden wird genauso als Instrument der Öffentlichkeitsarbeit empfunden wie die Öffnung der Unternehmen in Form von Tagen der offenen Tür. Unterstützung in Form von Schulung und Organisationshilfen waren hier das Thema.



**AK Personal:** Nach wie vor Nachholbedarf gibt es in der Automatenwirtschaft in Sachen Mitarbeiter-Gewinnung und -Bindung, war eine der Grundfeststellungen im Arbeitskreis Personal. Die Chefs selbst wünschen sich in dieser Frage mehr Fortbildung. Die Mitarbeiter wünschen sich das von den Chefs auch. Die Schaffung von Gemeinschaftsgefühl, ein kooperativer Führungsstil und durchaus auch das direkte Vier-Augen-Gespräch von Vorgesetzten und Mitarbeitern stehen auf dem Wunschzettel für Mitarbeiterführung. Und die Wünsche von Mitarbeitern seien durchaus ernst zu nehmen. Denn gutes Personal sei so rar und wertvoll wie nie zuvor.



**Willy Thelen hat jetzt alle Anteile an Mega Fun Net übernommen. Er verkörpert mit seinen Mega Fun-Spielhallen auch auf Mallorca die Qualitäts-Idee hinter dem Unternehmernetzwerk.**

| dre |



© Africa Studio - stock.adobe.com

gerufen wurde, weist darauf hin, dass dies auch für kleine und mittlere Unternehmen gilt. Werden qualifizierte Fachkräfte aus der eigenen Belegschaft weitergebildet, werden Unternehmer unabhängiger vom externen Arbeitsmarkt. Gleichzeitig macht die Aus-, Fort- und Weiterbildung der eigenen MitarbeiterInnen das Unternehmen attraktiv für externe BewerberInnen. Die MitarbeiterInnen kennen das Unternehmen und die Arbeitsabläufe bereits; der Unternehmer kann außerdem die fachlichen und sozialen Kompetenzen dieser MitarbeiterInnen gut einschätzen.

### Absprache entscheidend

Je besser MitarbeiterInnen qualifiziert sind, desto eher können sie auch unterschiedliche Aufgaben im Unternehmen übernehmen und somit zum Beispiel bei Krankheit oder Urlaub ihre KollegInnen vertreten. Und nicht zuletzt sprechen Unternehmer, die weiterbilden, ihr Vertrauen und ihre Wertschätzung aus. Eine solche Unternehmenskultur erzeugt Loyalität und verhindert den Sprung zum Wettbewerber. „Blumen wachsen, indem man sie gießt und nicht, wenn man daran zieht!“, ist Günter Holthausen vom AWI-Ausbildungsteam überzeugt.

Fort- und Weiterbildungen sollten dabei immer eine Absprache zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern sein. „Die größten nachweislichen Erfolge ergeben sich, wenn eine gemeinsame Vereinbarung zwischen Vorgesetztem und Mitarbeiter Grundlage einer entsprechenden Fortbildungsmaßnahme ist,“ betont >>

Personalentwicklung Fort- und Weiterbildung

# Wertschätzung ausdrücken

Fort- und Weiterbildung spielen bei der Fachkräftesicherung eine große Rolle. Manche halten sie sogar für wichtiger als die Beschaffung von „neuem“ Personal. Dabei ist die Absprache zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern sehr wichtig.



HD Pohlkötter sprach auf der Mega Fun Net X-Jahrestagung auch über verschiedene Facetten der Personalentwicklung.

Die Weiterbildung und Qualifizierung von Personal spielt bei der Personalentwicklung grundsätzlich eine große Rolle. Das Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung (Kofa), das vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln ins Leben

### Mit Strategie die Richtigen finden

- Holen Sie zuerst Mitarbeiter mit Eigeninteresse ab, weil bei ihnen die Motivation für die Weiterbildung häufig größer ist.
  - Sie sollten die Qualifizierungswünsche Ihrer Mitarbeiter berücksichtigen und die persönlichen Voraussetzungen des Kandidaten prüfen.
  - Es ist hilfreich, innerbetriebliche Chancen, wie Aufstiegsmöglichkeiten, aufzuzeigen. Zudem sollten Sie im Vorfeld Herausforderungen innerhalb des Lernprozesses offen ansprechen und Unterstützung anbieten.
- Weitere Infos: [kofa.de](http://kofa.de)