

„Manchmal muss man sich neu erfinden“

Interview mit Patrick Wolferstätter, Geschäftsführer von Logicalgolf

München, 06. Juni 2017: Logicalgolf, POOL-Partner des Golf Management Verbandes Deutschland e.V. (GMVD) und Produktsupplier der Professional Golfers Association of Germany (PGA of Germany) hat es sich zum Ziel gesetzt, die Lücke zwischen Golf und Fitness zu schließen. Patrick Wolferstätter, selbst ausgebildeter PGA-Golfprofessional und Geschäftsführer der Golf-Akademie im Golfclub München Eichenried, spricht im Interview über die Ausrichtung des Unternehmens und seine künftigen Ziele.

1. Herr Wolferstätter, Logicalgolf gibt es seit 19 Jahren. In dieser Zeit hat sich die strategische Ausrichtung einige Male geändert. Inwiefern und aus welchen Gründen?

Das ist richtig, Logicalgolf gibt es bereits seit 1998; allerdings hat man das Akademie-Business zugunsten des Produkt-Business aufgegeben. Erst seit 2012 entwickelt Logicalgolf Trainingshilfen und Golf-Fitnessprodukte. Hier liegt also ein bedeutender Einschnitt in der Entwicklung des Unternehmens vor.

Vor fünf Jahren wollten wir den europäischen Markt zuerst angehen, weil wir dort Potential sahen. Dementsprechend haben wir uns neu ausgerichtet. Damit hatten wir Erfolg, doch manchmal gestalten sich Kooperationen anders als ursprünglich gedacht. Wenn man die Entwicklungen in regelmäßigen Abständen hinterfragt, muss man sich manchmal neu erfinden. Für ein Start-up-Unternehmen, wie ich uns immer noch sehe, ist das nichts Ungewöhnliches.

2. Aktuell konzentriert sich Logicalgolf auf die Märkte in den USA und in Asien. Warum engagieren Sie sich zukünftig ausgerechnet in diesen beiden Märkten und nicht mehr so stark wie bisher in Mitteleuropa?

Den größten Golfmarkt gibt es in den USA. Dort – und auch in Asien – werden die relevanten Umsätze gemacht. Europa ist da eher eine Randerscheinung. Deshalb haben wir uns entschieden, erst einmal die entscheidenden Märkte zu bearbeiten.

3. Gibt es schon konkrete Gespräche mit dort ansässigen Händlern und Filialisten?

Robert Baker ist Gründer und Visionär von Logicalgolf. Er lebt seit 25 Jahren in Amerika und hat ein exzellentes Netzwerk in der dortigen Golfindustrie. Über ihn möchten wir Fuß fassen und uns auf dem Markt etablieren. Derzeit gibt es Gespräche mit amerikanischen Verbänden und Distributionspartnern.

4. Wer übernimmt den Aufbau und die Akquise: Führen Sie die Gespräche, haben Sie eine Zweigstelle in den USA bzw. in Asien oder arbeiten Sie mit jemandem vor Ort zusammen?

Momentan sind wir noch in der Anfangsphase, treffen wichtige Persönlichkeiten persönlich vor Ort. Aktuell haben wir kein Büro in den USA, das kann sich aber entwickeln. Möglicherweise lagern wir die Tätigkeit auch an einen Distributionspartner aus. Wir werden sehen.

5. Wie sehen Ihre Planungen für die kommenden drei Jahre aus?

Bis 2018 möchten wir relevante Umsätze in den USA generieren und uns etablieren; im Einzelhandel sowie über die nationalen Verbände. 2019/2020 wollen wir die dortigen Umsätze steigern und parallel den asiatischen Markt angehen.

Bildmaterial:

Bild „Patrick Wolferstätter“

Bild „Logo“

Hintergrundinformationen zu Logicalgolf

Wir lieben Golf. Aus dieser Leidenschaft heraus entwickeln wir mit viel Energie und Enthusiasmus Ideen und Produkte, die neue Wege des Golftrainings ermöglichen. Funktionalität, Design und Benutzerfreundlichkeit stehen dabei immer im Mittelpunkt. Vom visuellen Training Aid über die Logicalaccessories bis hin zum kompletten Golfstudio realisieren wir perfekt abgestimmte Lösungen. Wir entwickeln Trainingsgeräte, die die Komplexität des Golfschwungs minimieren und dabei den Spaßfaktor während des Lernprozesses maximieren. Hinter jeder Entwicklung steckt ein Team aus passionierten Golfern mit langjährigen Erfahrungen sowohl im Golfbereich als auch der Entwicklung und Umsetzung von Produkten. Weitere Informationen unter www.logicalgolf.com.

Pressekontakt:

MatchpointPR
PUBLIC RELATIONS & COMMUNICATIONS

Dr. Johanna Damm

PR-Beraterin

Infanteriestraße 19 / Geb. 4a 80797 München

Tel.: 089-58 908 270 Fax: 089-58 908 272

jd@mp-pr.de □ www.mp-pr.de

www.facebook.de/MatchpointPublicRelations