



Bowlingcentret, der ligger på Mariagervej, beskæftiger i dag fem fuldtidsansatte og 16 medarbejdere på deltid. Foto: Richard Sylvestersen



Mika Guldbæk er en del af bowling-ungdomslandsholdet, og hun tager flere gange om ugen turen fra Aalborg til Randers for at træne hos Master Bowl. Foto: Richard Sylvestersen



I et af Master Bowls lokaler driver John Guldbæk en lille butik med udstyr til professionelle bowlingspillere. Foto: Richard Sylvestersen



Master Bowl er blevet et populært valg, når der skal holdes konfirmationer. I år har Claus Johansen hele ti konfirmationer på to weekender. Foto: Richard Sylvestersen

Claus Johansen har tidligere arbejdet som bowlingmekaniker, så han står selv for vedligeholdelsen af sine 12 amerikanske bowlingmaskiner. Foto: Richard Sylvestersen

Master Bowl er mere end bowling

Hver uge har bowlingcentret på Mariagervej både besøg af professionelle bowlingspillere samt hundredvis af gæster, som ikke bare kommer for at bowle, men også for at spise og fejre særlige begivenheder med familie og venner.

BOWLING

Af Louise Bruun Høfler
lohf@berlingskemedi.dk

RANDERS: »I dag kan du ikke leve af at drive et center, hvor du udelukkende tilbyder bowling. Du er nødt til også at tilbyde mad og pakkeløsninger, så folk kan holde deres festarrangementer hos dig.«

Sådan lyder konklusionen fra Claus Johansen, der er indehaver af Master Bowl, som har udviklet sig til at blive meget mere end et bowlingcenter.

»I dag er der ikke længere ret mange privatpersoner, der bruger fritiden i en bowlinghal. Derfor valgte jeg for seks år siden, da jeg overtog centret, at bygge to selskabslokaler: Et med plads til 100 personer og ét, der kan rumme 72 gæster,« fortæller han.

Det viste sig da også hurtigt at være en ualmindelig god idé, da de to lokaler nu bliver anvendt af mellem 400 og 500 gæster hver eneste uge - og endnu flere her i konfirmationsstiden.

»I år har jeg ti konfirmationer på to weekender, og der er allerede familier, der har lejet mine lokaler til konfirmationer, som først finder sted i

2017,« smiler han og tilføjer, at han inden længe kan melde alt optaget på de store konfirmationsdage flere år frem i tiden.

»Det er virkelig dejligt, at det er endt sådan. For det tog lidt tid at vænne randrusianerne til den mulighed. Men nu har de for alvor fået øjnene op for fordelene ved at holde større sammenkomster her, hvor de under arrangementet kan få et afbræk fra taler og mad og i stedet komme ud og røre sig,« fortæller han og fortsætter:

»Der er nemlig én times bowling med i prisen på alle de arrangementer, vi holder, og derudover reserverer vi altid en bane eller to til de yngste iselskabet, så de kan rende ud og bowle når som helst under arrangementet.«

Kunden vælger menuen

For at få så mange som muligt til at vælge denne løsning, når de skal holde konfirmation, barnedåb, fødselsdag eller en helt fjerde type sammenkomst, har Claus Johansen sørget for, at festlokale såvel som menu bliver tilpasset den enkelte kundes ønsker.

»Hvad angår lokalerne kan du enten vælge et, hvor du gennem nogle store vinduer kan følge med i, hvad der sker

I dag er der ikke længere ret mange privatpersoner, der bruger fritiden i en bowlinghal. Derfor valgte jeg for seks år siden, da jeg overtog centret, at bygge to selskabslokaler: Et med plads til 100 personer og ét, der kan rumme 72 gæster.

CLAUS JOHANSEN

i bowlingcentret, eller et andet, som ligger mere afskåret fra resten af centret, og hvor du faktisk slet ikke mærker, at du er i et bowlingcenter,« forklarer han og tilføjer, at begge lokaler er indrettet på en måde, som gør det muligt for kunden at sætte sit eget præg på stilen.

»Vægge og møbler er holdt i meget neutrale farver, så kunden frit kan vælge farver på duge, servietter og pynt og dermed skabe sin egen stil.«

Derudover kan Claus Johansens kunder selv være med til at sammensætte lige præcis den menu, de foretrækker.

»Jeg har ansat to kokke og en køkkenchef, som står for maden til arrangementerne, og selv om vi har et menukort, laver de gerne andre retter efter kundens ønske, da de alligevel ikke har noget fast sortiment af råvarer,« fortæller han og fortsætter:

»De bestiller nemlig først de varer, de skal bruge, når der kommer en bestilling fra nogle, der vil spise her. På den måde undgår vi at ligge inde med noget, som ikke bliver spist, og dermed kan vi holde vores priser nede.«

Det koncept gælder også til daglig, hvorfor du ikke bare kan komme ind fra gaden og

bede om et måltid i bowlingcentret - vil du spise der, skal du give besked om det minimum et døgn i forvejen.

Har flere faste bowlinghold

Større arrangementer er dog ikke det eneste, Claus Johansen satser på i sit arbejde for at sikre, at både han og hans fem fuldtidsansatte og 16 deltidsmedarbejdere kan leve af indtægterne fra hans virksomhed. Han gør også meget ud af at lokke de privatpersoner og foreninger, der har faste bowlinghold, til at bruge centret på Mariagervej, når de mødes for at spille.

»Som nævnt er der i hverdagen ikke længere ret mange privatpersoner, der tager ud og bowler. Derfor er det vigtigt for mig, at jeg har nogle faste bowlinghold, der spiller her hver uge,« fortæller han og fortsætter:

»På det punkt har jeg været ret heldig helt fra start. Allerede en måned inden jeg overhovedet åbnede centret, var der nemlig allerede et hold, der havde ringet og bedt mig booke en fast tid hver uge, og siden da er mange flere kommet til.«

I dag er der hver uge mellem 10 og 15 hold, der mødes foran Claus Johansens 12 ba-

ner - for ikke at tale om Mika Guldbæk fra ungdomslandsholdet i bowling, der flere gange om ugen kører fra Aalborg til Randers for at træne hos Master Bowl.

»Årsagen til, at hun tager helt herved for at træne, er at jeg har sørget for at tilpasse mit center efter de professionelle behov. Det betyder blandt andet, at jeg har investeret flere

hundredtusinde kroner i en særlig maskine, som minimum to gange om dagen kører op og ned af banerne for at vaske og oliere dem - og sådan en er der altså ikke ret mange bowlingcentre i Danmark, der har,« fastslår han.

Maskiner fra USA

Olieringsmaskinen er dog ikke den eneste investering,

Claus Johansen har gjort sig for at sikre, at Master Bowl er et attraktivt center for bowlingentusiaster. Han har også indgået en aftale med en kollega fra bowling-branchen, John Guldbæk, der i et lille lokale i centret driver en butik med alt, hvad den professionelle bowlingsspiller kunne ønske sig, idet du blandt andet kan få bowlingkugler,

hvor gribehullerne er lavet så de passer til lige præcis dine fingre.

Men faktisk er det mere eller mindre alt i centret, der er af en kvalitet, som er en professionel værdig. Da Claus Johansen i 2009 overtog centret, havde det nemlig været lukket i en længere periode efter en tragisk ulykke, hvor den tidligere indehaver om-

kom i en keglevender. Derfor trængte det hele mildest talt til en kærlig hånd. Så han besluttede at rive det hele ned og bygge det op fra bunden, hvilket betød, at alt inventar blev udskiftet, at der blev lavet en spritny restaurant-afdeling, og at de selskabslokaler blev en realitet.

»Og vigtigst af alt blev de gamle bowlingbaner skiftet

ud,« smiler Claus Johansen, der med to årtier i branchen og en fortid på bowlinglandsholdet ikke var i tvivl om, at det skulle være nogle topmoderne og sikkerhedsgodkendte bowlingbaner, han skulle have i sit center. Han besluttede derfor at investere millioner af kroner i tolv helt nye baner fra USA.

»Det var selvfølgelig dyrt,

men jeg vil bare ikke gå på kompromis med kvaliteten,« fastslår han og tilføjer, at han tidligere har arbejdet 12 år som bowlingmekaniker, hvorfor det er ham selv, der i dag sørger for at vedligeholde de dyre maskiner.