Risultati sorprendenti per Quandoo

quandoo-image-a64fdd88

Quandoo, il servizio online di prenotazione ristoranti a più rapida crescita in Europa e Asia, chiude il suo primo anno dall’acquisizione della giapponese Recruit Holdings registrando risultati sorprendenti. Nel corso degli ultimi 12 mesi, Quandoo ha registrato un deciso incremento dei suoi ristoranti contando ad oggi più di 22 milioni di prenotazioni effettuate a livello globale (+ 266%). Con oltre 13.500 ristoranti in 3 anni dal lancio dei propri servizi, Quandoo vanta una crescita 2,5 volte più veloce del competitor francese La Fourchette (acquisita da TripAdvisor a maggio 2014) e 4 volte superiore all’americana Open Table (acquisita da Priceline a giugno 2014).

In aggiunta, Quandoo si conferma leader di mercato in termini di ristoranti partner affiliati in 7 Paesi entrando in mercati quali Singapore, Hong Kong e Finlandia che si aggiungono alla già consolidata presenza in Germania, Italia, Austria e Turchia. Il raggiungimento della leadership di mercato a Singapore e Hong Kong è stato ottenuto in un anno dal lancio della piattaforma, scavalcando la concorrenza di player quali Chope, Open Rice e Hungry Go Where che operano in questi mercati da 5 e 10 anni. Oltre al lancio di Hong Kong e negli Emirati Arabi Uniti, anche l’entrata di Quandoo nel mercato australiano ha avuto particolare successo. In 8 mesi sono stati acquisiti 1.250 ristoranti, pari alla metà del numero di ristoranti di Dimmi (fondato nel 2009 e acquisito da TripAdvisora maggio 2015), maggior competitor di Quandoo in Australia.

quandoo-1Quandoo ha inoltre instaurato numerose partnership strategiche nel corso dell'ultimo anno, collaborando ad esempio con Foursquare in Turchia e in Italia, offrendo un servizio ancora più semplice agli utenti della app che intendono prenotare un ristorante a loro scelta. Quandoo ha fatto anche progressi significativi nell’estendere ulteriormente la sua piattaforma tecnologica per supportare la crescita globale del business. Accanto alla riprogettazione visiva di tutte le applicazioni consumer, la piattaforma tecnologica di base è stata adottata per sostenere la crescita pianificata in tutte le regioni.

Dal punto di vista strategico e manageriale, Quandoo ha portato a termine una significativa evoluzione dall'acquisizione. Il focus di questo sviluppo è stato quello di rafforzare il management con figure

senior dotate di vasta esperienza nella costruzione di organizzazioni internazionali con modelli di business comparabili, che hanno portato ad accrescere il senso di appartenenza dei dipendenti al gruppo oltre a rafforzare le relazioni con i dipendenti di più lunga data. Guardando al futuro, nei prossimi tre anni Quandoo punta a incrementare ulteriormente la sua base clienti e il loro coinvolgimento attraverso i diversi servizi offerti. Inoltre, l'azienda continua ad esaminare ulteriori aree geografiche di potenziale interessecosì come a migliorare il proprio portfolio di servizi offerti sia agli utenti che ai ristoratori.

Gli ultimi 365 giorni di Quandoo– commenti

“La nostra ambizione rimane la stessa: essere la forza trainante nella digitalizzazione della piattaforma per la prenotazione di ristoranti” afferma **Philipp Magin**, founder e CEO di Quandoo. *“I cambiamenti che abbiamo vissuto nell’ultimo anno ci hanno permesso di trasformare la nostra azienda mantenendo ben chiaro l’obiettivo in un mercato sempre più competitivo. Se da un lato il cambiamento culturale e strategico non è stato facile, siamo ora in perfetta forma organizzativa per diventare, a livello globale, il miglior fornitore per la prenotazione dei ristoranti”*.

Kazumasa Watanabe, Chairman del Board di Quandoo: *“Sono molto soddisfatto delle performance di Quandoo dell'ultimo anno. La trasformazione culturale, da una start-up con un modello di business basato su venture capital e guidata dalla crescita ad azienda orientata al profitto all’interno del gruppo Recruit, ha posto una sfida significativa nel corso degli ultimi 12 mesi che il management di Quandoo ha superato con successo senza perdere il ritmo e la passione dalla fase di pre-acquisizione. Sono più che sicuro che Quandooabbiale capacità manageriali e tecniche per realizzare la nostra ambizione comune e affermarsi come piattaforma leader a livello globale nella prenotazione dei ristoranti"*.

"Il Regno Unito ha conseguito una crescita nei ristoranti del 182% rispetto all'ultimo anno", commenta **Matt Simpkin**, Vice President Western Europe. *"Con il maggior numero di ristoranti in 5 delle 6 più grandi città del Regno Unito, offriamo la più ampia scelta per le prenotazioni dei ristoranti online e nel 2016 abbiamo intenzione di continuare questo percorso di crescita con l'obiettivo di competere, entro fine anno, con il leader di mercato Open Table. Abbiamo inoltre investito per migliorare il servizio che forniamo ai nostri ristoranti partner, generando ora più di 415.000 prenotazioni effettive al mese e garantendo un tasso di acquisizione di nuovi clienti di circa il 25% mese dopo mese"*.

Stefania Nordio"Entrare inQuandoo come regional sales manager nel 2013 è stata probabilmente la migliore decisione della mia carriera professionale",dichiara **Stefania Nordio**, ora Country Manager per l’Italia. *"Ho avuto la possibilità di apprendere e prendere spunto direttamente del senior*

management e sono fiera di essere oggi responsabile di un team di oltre 50 persone. Inoltre, dal punto di vista professionale sono più che felice di potermi definire una Quandoorian, cioè parte di una rete di collaboratori Quandoo, ex e attuali, con comprovate capacità imprenditoriali in tutto il mondo. Voglio ringraziare sia il senior team management che Recruitper la fiducia riposta nelle mie capacità e la continua possibilità di crescere personalmente ed essere parte integrante del successo di Quandoo".

"Sono estremamente orgoglioso dei team IT e di prodotto di Quandoo che hanno contribuito alla realizzazione di una piattaforma così varia e tecnicamente complessa", afferma **Jens Guenther**, CTO di Quandoo. *"Non solo siamo stati capaci di fornire costantemente funzionalità per sostenere la nostra espansione globale in nuovi mercati e segmenti di business, ma siamo anche stati abili nel proporre una serie di strumenti altamente automatizzati in grado di fornire continuamente nuove feature che ci permettono di tenere il passo con il ritmo del nostro percorso di crescita. Ciò è ancora più impressionante considerando le dimensioni ridotte nostro team di ingegneri e riflette quanto il gruppo che abbiamo creato sia appassionato e orientato al successo. Non vedo l'ora di continuare a lavorare su nuove e innovative soluzioni da poter offrire a tutti coloro che utilizzando Quandoo"*.

"Abbiamo collaborato con Quandoo per la nostra catena di 4 ristoranti negli ultimi due anni. I progressi che il team ha fatto nell'ottimizzare il sistema permettendoci di incrementare le entrate attraverso i nostri punti vendita è stato significativo e, solo di recente, abbiamo deciso di rinnovare il nostro accordo di cooperazione per i prossimi dieci anni. Nello specifico, Quandoo ha aumentato la nostra efficienza di marketing e il nostro bacino di utenza, fornendoci un sistema che da un lato guarda alla soddisfazione e al coinvolgimento dell'utente aiutandoci, al contempo, a massimizzare il guadagno per tavolo. Siamo convinti che Quandoo continuerà a contribuire al nostro successo e siamo di conseguenza molto felici di contribuire ad accrescere ulteriormente il portfolio di servizi in qualità di uno dei loro maggiori partner di sviluppo", sostiene **ElsYeh-Au**, Responsabile della catena Okinii in Germania.

"Grazie ad una squadra molto forte e ben istruita, Quandoo continua ad estendere la sua leadership di mercato con oltre 5.400 ristoranti sia in Italia che in Turchia" spiega Andrea Favarato, Vice President Southern Europe. *"Il consumatore e l'educazione del mercato della ristorazione continuano a rappresentare l'unica e più grande sfida in tutto il Sud Europa"*.

"Avere la possibilità di partecipare e contribuire alla crescita di Quandoo da piccola start-up a player internazionale è stata l'esperienza più stimolante della mia vita. La mia curva personale di apprendimento è stata tanto ascendente quanto il trend di crescita di Quandoo e lo spirito Quandooriano mostrato dal team di gestione è stato una vera ispirazione. Sentendomi pronto per

affrontare la sfida di costruire un business tutto mio, sono molto entusiasta che il management di Quandoo anziché ostacolarmi, mi ha sempre incoraggiato nelle mie ambizioni imprenditoriali", conclude **Mark Michl**, ex Head of Sales UK e ora Founder di Caroobi.

Quandoo

Lanciata nel 2013, Quandoo è oggi la piattaforma di prenotazione per i ristoranti con il più elevato tasso di crescita in tutta Europa. Con più di 13.500 ristoranti affiliati in sedici Paesi e circa 22 milioni di prenotazioni effettuate, Quandoo offre ai propri utenti il modo più semplice e rapido per trovare e prenotare un ristorante tra migliaia di operatori partner, dagli Stellati Michelin alla trattoria sotto casa. Ai ristoranti affiliati, invece, Quandoo fornisce il sistema di gestione delle prenotazioni leader del mercato che permette loro di acquisire più clienti e di fidelizzarli a lungo termine. Quandoo è stata fondata in Germania nel dicembre 2012 da Philipp Magin, Ronny Lange, Sebastian Moser, Tim-Hendrik Meyer e Daniel P. Glasner per poi essere acquisita da RecruitHoldings Co., Ltd. nel marzo 2015. L'azienda ad oggi occupa oltre 350 dipendenti in 20 sedi.

https://www.quandoo.it/