

● PUNKTGENAU

und praxisnah

„Wenn es darum geht, unsere Kunden für die Einbaugeräte von Blaupunkt zu begeistern, bin vor allem ich gefragt – als überzeugende Verkäuferin“, sagt Claudia Rizzo und wendet sich sogleich wieder Olaf Thuleweit zu. Während der Geschäftsführer von HK Appliances die Funktionen eines neuen Induktions-Kochfelds erläutert, schauen und hören neben ihr neun weitere Schweizer Häcker Küchen-Händler ganz genau hin. Wie funktioniert die Bedienung? Welche Besonderheiten gibt es? Wie aktiviere ich den integrierten Muldenlüfter? Und worauf ist bei der Küchenplanung eigentlich zu achten, wenn ein Muldenlüfter verbaut werden soll? Claudia Rizzo sieht neben der hohen Qualität und den recht soliden Features einen ganz großen Vorteil bei den Blaupunkt-Geräten. Diese Elektrogeräte sind

nicht im Internet zu bekommen und somit keinem Preiskampf ausgesetzt. Unnötige Diskussionen mit dem Endkunden werden somit vermieden und das Verkaufsgespräch bekommt an keiner Stelle eine Unglaubwürdigkeit.

Gemeinsam mit Andreas Möller, Verkaufsleiter Export Häcker Küchen, reist Olaf Thuleweit vier Tage lang durch die Alpenrepublik, um über 60 Kunden die Marke Blaupunkt und das Einbaugerätesortiment buchstäblich näherzubringen. Denn neben einer ausführlichen Präsentation ist die Praxisschulung an zwei Musterküchenzeilen ein wichtiger Teil des Programms. „Es geht hier um mehr als bloß graue Theorie“, betont Olaf Thuleweit, der den direkten Kontakt zu den Händlern sehr schätzt. „Am Ende der Woche werden wir selbst viel Neues gelernt haben. In der



Fokussiert: Olaf Thuleweit schult interessierte Häcker Küchen-Händler in der Schweiz

Schweiz laufen die Geschäfte mit den Blaupunkt-Geräten bereits gut an, jedoch besteht auch noch ein großes Potential für Wachstum“, ergänzt Andreas Möller und erläutert weitere Besonderheiten des hiesigen Marktes. So galt es, im Vorfeld verschiedenste Approbationen zu erhalten und zu gewährleisten, dass die Geräte mit einem landestypischen Stecker geliefert werden. Weiterhin zahlt der Endkunde in der Schweiz bereits beim Kauf eines E-Geräts eine sogenannte „vorgezogene Recyclinggebühr“, welche wiederum von Häcker Küchen abgeführt wird.

Nun, nachdem die Markteinführung bereits einige Zeit zurückliegt, haben Häcker Küchen und HK Appliances vor allem noch eines zu leisten: Überzeugungsarbeit. Denn längst nicht alle Händler, die in dieser Woche am Schulungsangebot teilnehmen,

haben Blaupunkt bereits in ihr Sortiment aufgenommen. Welche Argumente sprechen also für die Marke Blaupunkt? Wie können die Händler diese Argumente wiederum für ihre Kunden nutzen? Was zeichnet die Geräte aus und wo sind diese preislich angesiedelt? Auch die Häcker Küchen-Außendienstmitarbeiter Patrick Splinter, Jean Luc Seiler und Wolfgang Dietrich, welche die vier Schultage in Maienfeld und Wangen an der Aare begleiten, kennen diese Fragen ihrer Händler gut. „Der Markenname Blaupunkt wird – wie auch in Deutschland – stark mit dem Autoradio assoziiert. Deshalb ist der gemeine Schweizer erst einmal skeptisch, wenn er den Markennamen im Zusammenhang mit Küchen-Einbaugeräten hört“, lächelt Splinter, „dennoch bin ich sicher, dass unsere Händler ihre Kunden vom Kauf überzeugen können, >



Wie wird der Blaupunkt-Muldenlüfter verbaut? Patrick Splinter und Olaf Thuleweit werfen einen Blick ins Innere des Auszugs.

wenn sie die Vorteile dieser Marke erkannt haben. Und genau das möchten wir – ein besseres Verständnis für die Produkte – mit Hilfe der persönlichen Schulungen erreichen“.

Aufmerksam verfolgen die Teilnehmer derweil Olaf Thuleweits Ausführungen zu verschiedenen Reinigungsfunktionen von Backöfen – Katalyse, Pyrolyse und Hydrolyse –, ehe Kühlschrank, Geschirrspüler und Dunstabzugshaube erläutert werden. Die Händler probieren aus, hinterfragen, tauschen sich rege aus und nicken am Ende zufrieden. „Obwohl

ich die Blaupunkt-Produkte bereits in meinem Studio anbiete, konnte ich heute noch sehr viel für meine Verkaufsgespräche mitnehmen“, fasst Häcker Küchen-Händler Giovanni Mantovani den Tag zusammen, der am Nachmittag bei einer gemeinsamen Tasse Kaffee ausklingt. Olaf Thuleweit und Andreas Möller bedanken sich bei allen Teilnehmern. Und nehmen von ihrer Reise eine wichtige Aufgabe mit nach Hause: Die Entwicklung eines Dampfgeräts für das Blaupunkt-Sortiment. „Ein absolutes Muss für die Schweiz“, weiß nun auch Olaf Thuleweit. —

FASZINIERENDE TECHNIK, DIE VERBINDET

Der Trend auf der diesjährigen LivingKitchen in Köln zeigte bei den Elektro-Einbaugeräten in eine klare Richtung: Die Geräte werden per WLAN und Bluetooth miteinander verbunden, das Thema Connectivity war und ist in aller Munde. Doch es gibt noch weitere Neuheiten, die sich selbstverständlich auch in den neu vorgestellten Blaupunkt-Produkten wiederfinden. Den Blaupunkt-Muldenlüfter gibt es nun schon in der zweiten, noch leistungsfähigeren und leiseren Generation. Dunstabzugshauben lassen sich via Multi Control über die passenden Kochfelder ansteuern.

Schwarze Eleganz – die schwebende Dunstabzugshaube

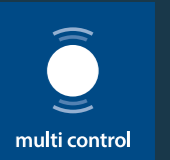
5DB 96450



Multi Control – Wortlose Kommunikation, einzigartige Verbindung

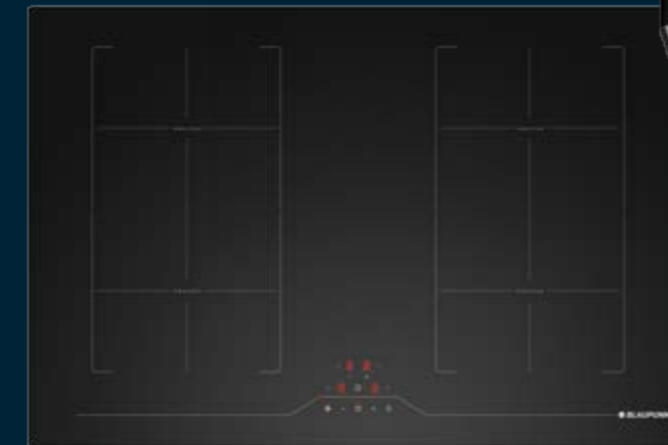
Hier kommt zusammen, was zusammen gehört: Blaupunkt Kochfelder mit Multi Control gehen eine einzigartige Verbindung ein – mit

den Multi Control Dunstabzugshauben. Diese lassen sich ganz einfach über das Bedienfeld des Kochfeldes steuern. Der kabellose Multi Control Sensor verspricht langlebigen technischen Standard und intuitive Bedienung.



Kochen auf Augenhöhe – das Intelligente Kochfeld

5II 84250



Eine Augenweide – Integrierter Abzug

5IX99350

