

● **PRECISE AND PRACTICAL**

*Ultra-précis et
axé sur la pratique*

— “When it comes to getting our customers excited about the built-in appliances from Blaupunkt, it’s me – as a persuasive saleswoman – who is asked to do it first of all”, says Claudia Rizzo, immediately turning towards Olaf Thuleweit. Whilst the Managing Director of HK appliances explains the features of a new induction cooker, nine other Swiss Häcker Kitchen dealers next to him are looking and listening very closely. How does it operate? Which special features are there? How do I activate the integrated hob extractor? And what actually has to be taken into consideration when designing a kitchen, if a hob extractor is going to be installed? Claudia Rizzo sees a great advantage in the Blaupunkt appliances, alongside their high quality and the strong features. These electronic appliances cannot be bought on the internet and therefore are not exposed to price competition. Unnecessary discussions with the end customers are hence avoided, and there is no incredibility with the sales pitch.

Together with Andreas Möller, Häcker Kitchen Export Sales Manager, Olaf Thuleweit travelled in the Alpine republic for four days in order to literally bring the Blaupunkt brand and the range of built-in appliances closer to over 60 customers. Because, alongside a detailed presentation, the practical training course on two sample kitchen units is an important part of the programme. “Here, it’s

— « Lorsqu’il s’agit de sensibiliser nos clients aux appareils encastrables de Blaupunkt, on fait appel à moi, parce que je suis une vendeuse convaincante », déclare Claudia Rizzo en se tournant vers Olaf Thuleweit. Pendant que le gérant de HK Appliances explique les fonctions d’une nouvelle plaque à induction, neuf distributeurs Häcker Küchen suisses le regardent et l’écourent avec attention. Comment fonctionnent les commandes ? Quelles sont les particularités ? Comment activer la hotte de plan de travail intégrée ? À quoi faut-il veiller lorsqu’une hotte de plan de travail doit être intégrée ? Outre leur bonne qualité et leurs fonctionnalités solides, Claudia Rizzo voit un avantage majeur dans les appareils Blaupunkt. Ces appareils électroménagers ne peuvent pas être commandés sur internet et ne subissent donc pas la guerre des prix. On évite ainsi toute discussion inutile avec le consommateur et l’argumentaire de vente ne se heurte à aucune incrédulité.

Avec Andreas Möller, responsable des ventes export chez Häcker Küchen, Olaf Thuleweit a parcouru la République des Alpes pendant quatre jours afin de mieux faire connaître la marque Blaupunkt et la gamme d’appareils encastrables à plus de 60 clients. Outre une présentation détaillée, la formation pratique dans deux cuisines de démonstration est l’un des éléments essentiels du programme. « Ce n’est pas seulement de la pure théorie », souligne



*Focussed: Olaf Thuleweit trains enthusiasts
Häcker Kitchen dealers in Switzerland
Concentré : Olaf Thuleweit forme des distributeurs
Häcker Küchen intéressés en Suisse*

about more than just dry theory”, emphasises Olaf Thuleweit, who really values direct contact with the dealers. “At the end of the week, we ourselves will have learnt lots of new things. In Switzerland, business with the Blaupunkt appliances is already going well, however there is still a great potential for growth”, adds Andreas Möller, going on to explain other special features to the local market. For instance, it was necessary to get various approvals up-front and to ensure that the appliances are delivered with a country-specific power plug. Moreover, the end customer in Switzerland pays for a so-called “advanced recycling fee” when purchasing an e-appliance which, in turn, is paid for by Häcker Kitchen. Now that the market launch already dates back a little while, Häcker Kitchen and HK Appliances still have, above all, one more thing to achieve – persuasion. Because by no means all the dealers who are taking part in the training offer this week have already got Blaupunkt in their range. So what are the arguments for the Blaupunkt brand? How can the dealers in turn use these arguments on their customers? What makes the appliances stand out and where do they stand in terms of price? The Häcker Kitchen sales representatives Jean Luc Seiler and Wolfgang Dietrich, who supervised the four training days in Maienfeld and Wangen an der Aare know these questions from their dealers well. >

Olaf Thuleweit, qui apprécie énormément le contact direct avec les distributeurs. « À la fin de la semaine, nous aurons nous-mêmes appris beaucoup de choses. En Suisse, les ventes d’appareils Blaupunkt se passent bien, mais il y a encore un grand potentiel de croissance », déclare Andreas Möller, en détaillant les autres particularités du marché local. Il convenait alors de recevoir au préalable les approbations les plus diverses et de garantir que les appareils soient livrés avec une prise adaptée au pays. De plus, pour tout achat d’un appareil électroménager, le consommateur suisse paye une « taxe anticipée de recyclage » qui sera acquittée par Häcker Küchen.

Aujourd’hui, quelques temps après la mise sur le marché, Häcker Küchen et HK Appliances ont encore une chose à accomplir : un travail de persuasion. En effet, les distributeurs participant cette semaine à la formation sont loin d’avoir tous des appareils Blaupunkt dans leur gamme. Quels arguments plaident donc en faveur de la marque Blaupunkt ? Comment les distributeurs peuvent-ils utiliser ces arguments avec leurs clients ? Qu’est-ce qui caractérise ces appareils et comment se situent les prix ? Même les attachés commerciaux Häcker Küchen Patrick Splinter, Jean-Luc Seiler et Wolfgang Dietrich, qui ont accompagné les quatre jours de formation à Maienfeld et Wangen an der Aare, connaissent bien ces questions que leur posent leurs distributeurs. >

FASCINATING TECHNOLOGY THAT CONNECTS

UNE TECHNOLOGIE FASCINANTE QUI CONNEXE

The trend at this year's LivingKitchen in Cologne was clearly in the direction of electronic built-in appliances. The appliances are connected with each other via Wi-Fi and Bluetooth, the theme of connectivity was, and is on, everyone's lips. And there are indeed other innovations, which also find themselves in the newly presented Blaupunkt products. The Blaupunkt hob extractor is now in its second, even quieter and more efficient, generation. Extractor hoods are controlled by the relevant stoves and even the new free-standing Blaupunkt fridge is now enjoying great popularity.

Cette année, la tendance du salon LivingKitchen à Cologne a pris une orientation claire pour les appareils électroménagers encastrables : les appareils sont connectés entre eux par WLAN et Bluetooth, le thème Connectivity était et reste sur toutes les lèvres. Mais il existe d'autres nouveautés que l'on retrouve bien sûr aussi dans les nouveaux produits Blaupunkt présentés. La hotte de plan de travail Blaupunkt est déjà dans sa deuxième version, plus performante et plus silencieuse. Les hottes aspirantes au-dessus des plaques de cuisson se contrôlent à distance et le nouveau réfrigérateur en pose libre Blaupunkt jouit d'une grande popularité.



Multi Control – communication without words – unique connection

Things that belong together come together here: Blaupunkt hobs with Multi Control enter a unique relationship – with the Multi Control extractor fan hoods. This can be controlled easily using the hob control panel. The wireless Multi Control sensor promises a long-lasting technical standard and intuitive operation.



Multi Control – la communication muette, une liaison unique

Ici, ce qui se ressemble s'assemble : Les tables de cuisson Blaupunkt avec MultiControl forment un lien unique – avec les hottes Multi Control. Elles peuvent être facilement contrôlées par le champ de commande de la table de cuisson. Le capteur sans fil Multi Control promet une norme technique durable et un fonctionnement intuitif.

5IX99350

“The brand name Blaupunkt is – like in Germany – strongly associated with car radio. Therefore, the average Swiss person is at first sceptical, if they hear this brand name in the context of in-built kitchen appliances”, smiles Splinter. “Nevertheless, I am sure that our dealers can persuade their customers of the sale, if they have recognised the advantages of this brand. And that is exactly what we would like to achieve – a better understanding of the products – with help of the personal training.”

The participants follow closely whilst Olaf Thuleweit's designs, from various cleaning functions to ovens – catalysis, hydrolysis and pyrolysis – before fridge, dishwasher and extractor hoods, are explained. The dealers try things out, scrutinise, exchange information and nod happily at the end. “Although I already offer the Blaupunkt products in my studio, I was able to take a lot away today for my sales negotiations”, summarises Häcker Kitchen dealer Giovanni Mantovani about the day, who then fades away over a cup of coffee in the afternoon. Olaf Thuleweit and Andreas Möller thank all of the participants, and take a very important task home with them from their trip – to develop a steam cooker for the Blaupunkt range. “An absolute must for Switzerland”, Olaf Thuleweit now knows.

How will the Blaupunkt hob extractor be installed? Patrick Splinter and Olaf Thuleweit take a look inside the drawer.

Comment la hotte de plan de travail s'intègre-t-elle ? Patrick Splinter et Olaf Thuleweit regardent à l'intérieur du tiroir.

« La marque Blaupunkt, même en Allemagne, est principalement associée aux autoradios. C'est pourquoi les Suisses sont de prime abord sceptiques lorsqu'ils entendent le nom de cette marque en relation avec des appareils de cuisine encastrables », déclare Splinter en souriant, « cependant, je suis certain que nos distributeurs sont capables de convaincre leurs clients d'acheter ces appareils, s'ils reconnaissent les avantages de la marque. C'est exactement ce que nous souhaitons : une meilleure connaissance des produits grâce à des formations personnalisées. »

Avec beaucoup d'attention, les participants suivent les explications d'Olaf Thuleweit sur les différentes fonctions nettoyantes des fours (catalyse, pyrolyse et hydrolyse), avant de passer aux réfrigérateurs, aux lave-vaisselle et aux hottes. Les distributeurs ont fait des tests, ont posé des questions, ont vivement discuté, puis ont hoché la tête avec satisfaction. « Bien que je propose déjà des produits Blaupunkt dans mon studio, j'ai encore pu aujourd'hui glaner de nombreuses informations pour mes argumentaires de vente », déclare Giovanni Mantovani, distributeur Häcker Küchen, pour résumer la journée qui se termine autour d'une tasse de café. Olaf Thuleweit et Andreas Möller remercient tous les participants. Ils ramènent de leur voyage une mission importante : développer un four à vapeur pour la gamme Blaupunkt. « Un must absolu pour la Suisse », comme le sait maintenant Olaf Thuleweit.

