



THE IDEA AND PERSPECTIVE GO TOGETHER HERE

The Blaupunkt integrated kitchen appliances success story started a good year ago with great public interest. HK-Appliances GmbH is responsible for Blaupunkt. In an interview with Stefan Möller and Olaf Thuleweit, both tell us about the contents, story and perspectives of Blaupunkt.

Mr Möller, Mr Thuleweit, where did the need to establish HK Appliances GmbH a good year ago originate?

Stefan Möller: There are several reasons for that. On the one hand, we noticed that the subject of electrical appliances in the kitchen sector was increasing in significance. On the other hand, it was the time when we introduced the Blaupunkt concept to the market, firstly as a so-called distributing company and then as a manufacturer. It was legally, economically and organisationally important to create our own organisation to manage things. ▶

OÙ IDÉES ET PERSPECTIVES SE RENCONTRENT

Il y a un an commença l'histoire à succès avec l'électroménager Blaupunkt qui suscita un grand intérêt de la part du public. Blaupunkt relève de la compétence de la société HK-Appliances GmbH. Au cours d'un entretien, Stefan Möller et Olaf Thuleweit parlent de l'essence, de l'histoire et des perspectives de Blaupunkt.

Cher Monsieur Möller, cher Monsieur Thuleweit, d'où est venue la nécessité de créer la société HK Appliances GmbH il y a de cela un an ?

Stefan Möller : Il y a plusieurs raisons à cela. D'une part, nous avons constaté, chez Häcker Küchen, l'importance toujours grandissante du thème de l'électroménager dans le secteur de la cuisine. D'autre part, c'est le moment où nous avons fait notre entrée sur le marché avec le concept Blaupunkt et que nous sommes intervenus en qualité de responsables de la mise sur le marché, voire même de fabricants. Sur le plan juridique, économique et de l'organisation, il était important de créer une organisation pour s'en occuper. ▶

What does its management look like today?

Olaf Thuleweit: For us, it is important that we process the subject of household appliances professionally for Häcker Küchen – offering the maximum competency when dealing with the purchase and sale of so-called white goods. We are now developing a solid, experienced team to deal with this subject. If you look at the developments in the kitchens industry in general, you will see the importance gained by E-appliances. We want to be at the very forefront.

While you, Mr Möller, have been working at Häcker Küchen in a management role for many years now, you, Mr Thuleweit, are new to HK Appliances. What made you change from Candy-Hoover to HK Appliances?

Olaf Thuleweit: There were actually two arguments that immediately convinced me to change from being Managing Director of Candy-Hoover and come here: idea and perspective. Looking at it today, you could call it an ingenious move how the traditional name Blaupunkt has been linked with an excellent product and very good partners. Especially in the past months, the resonance at trade fairs has shown that something has been created there that retailers, Häcker's customers, have long been waiting for.

On the other hand, it was the perspective shown to me in the interviews. Here I can create and form a team together with Stefan Möller and we can all work together on a task that is very attractive. We are currently working on various projects, forming new relationships, working on developing our structures and network further and basing the company on a wider footing.

Up until now, HK Appliances GmbH has been perceived as a company that deals with the subject of Blaupunkt.

What is the current status, how do you evaluate the current range?

Olaf Thuleweit: I think that we can offer a very good and homogeneous range, which corresponded with many ideas and wishes from the very beginning. Just take a look at the hob extractor, which we have now been able to present at the in-house exhibition. While lots of our competitors are still filing away on the technical implementation, we can already present a technically sophisticated device, which is a real alternative to an extractor fan – and even at an extremely attractive price. But of course we are always working on new, additional products that we want to include in the range. Look at how important the subject of energy efficiency has become for the consumer. We are already at a very high level with our products and want to progress even further, become even better.

Stefan Möller: The challenge in the area of white goods is that you want to offer the customer a certain consistency in the product range but innovations are being introduced to the market all the time. We don't let

anything become obsolete and retain the shape and design language. This makes us a reliable partner to our customers and consumers, who combines innovation and experience perfectly with each other.

Can we imagine HK Appliances as a company that solely or at least primarily deals with the subject of Blaupunkt.

Stefan Möller: That is generally correct. We mainly deal with Blaupunkt at HK Appliances. This is where all aspects come together, where we plan the new products, sales and communication. In addition, of course we want to see us increasing our radius even further – but there are only a few approaches, so we can say that our absolute focus is on Blaupunkt.

Blaupunkt as integrated kitchen appliances has been around for a good year – can you draw an initial conclusion?

Stefan Möller: Yes, most certainly. We are very pleased with the launch – even if you have to be wary of making such statement as someone from East Westphalia. You have been able to follow how important the subject is for Häcker Küchen at the in-house fair. There was a good reason why we invited people to the Blaupunkt Lounge where our guests could see lots of innovations in the part of the exhibition where we showed our E-appliances. The feedback certainly is overwhelming – and that is reflected in the figures of course.

Olaf Thuleweit: The Blaupunkt appliances are not only available in Germany, but also in other countries.

How are they received? And do you plan to extend the number of countries further?

Stefan Möller: The Blaupunkt brand is generally known throughout the world, but the level of awareness does of course differ from country to country. We are already pleased with the turnover in export, but still see lots of potential in the countries we already supply and in those where we are conducting initial talks. It would certainly be too early to put a figure on them though. We are sure to have some news in the coming months. ▶



À quoi ressemble cette activité aujourd'hui ?

Olaf Thuleweit : Il s'agit de traiter le thème des appareils électroménagers de manière professionnelle pour Häcker Küchen, d'offrir un maximum de compétences en termes d'achat et de distribution d'électroménager. Nous mettons sur pied une équipe solide et expérimentée qui se charge de tous les aspects touchant à ce thème. Si vous regardez l'évolution générale du secteur de la cuisine, vous verrez l'importance accordée à l'électroménager. On veut être en première ligne.

Alors que vous, M. Möller, occupez déjà des fonctions de direction depuis de très nombreuses chez Häcker Küchen, vous, M. Thuleweit, êtes nouveau chez HK Appliances. Qu'est-ce qui vous a poussé à passer de Candy Hoover à HK Appliances ?

Olaf Thuleweit : Deux arguments m'ont convaincu de quitter immédiatement la direction de Candy Hoover pour travailler ici : les idées et les perspectives. La manière dont le célèbre nom Blaupunkt a été associé à un excellent produit et à de très bons partenaires est un coup stratégique de génie. Les derniers mois et le franc succès des salons montrent que nous avons créé quelque chose que le commerce et le client Häcker attendaient avec ferveur. D'autre part, ce sont les perspectives qui m'ont été présentées au cours des entretiens. Je peux former une équipe avec Stefan Möller, nous pouvons travailler ensemble sur un projet vraiment fascinant. Nous travaillons actuellement sur différents projets, nous nouons de nouvelles relations, nous travaillons au développement de nos structures et de notre réseau et à l'élargissement de l'assise de notre entreprise.

Jusqu'à présent, on a considéré la société HK Appliances GmbH comme l'entreprise qui s'occupait de la thématique Blaupunkt.

Où en est la situation aujourd'hui ?

Comment jugez-vous la gamme actuelle ?

Olaf Thuleweit : Je pense que nous proposons une très bonne gamme très homogène qui a su, dès le départ, répondre à de nombreux souhaits et attentes. Vous n'avez qu'à regarder l'aérateur de plan de cuisson que nous avons pu présenter lors de notre salon. Alors que de nombreux concurrents peaufinent encore la réalisation technique, nous pouvons déjà présenter un appareil hautement technique qui est une véritable alternative à la hotte aspirante. Et ceci à un prix très avantageux. Bien entendu, nous continuons de travailler au développement de nouveaux produits que nous voulons intégrer à notre gamme. Regardez à quel point la thématique de l'efficacité énergétique est devenue essentielle pour les consommateurs. Avec nos produits, nous avons déjà atteint un très haut niveau et nous voulons encore progresser et nous améliorer.

Stefan Möller : En matière d'électroménager, l'enjeu consiste à proposer aux clients une certaine constance dans la gamme de produits tout en introduisant des in-



novations sur le marché. Nous ne laissons rien vieillir et nous conservons les formes et le design. Pour nos clients et les consommateurs, nous restons ainsi un partenaire fiable qui combine à la perfection innovation et expérience.

Peut-on alors affirmer que la société HK Appliances GmbH est une entreprise qui s'occupe uniquement ou du moins principalement de la thématique Blaupunkt ?

Stefan Möller : C'est vrai sur le fond. HK Appliances s'occupe en majeure partie de Blaupunkt. C'est ici que tout converge, que nous planifions les nouveaux produits, la distribution, la communication. Nous voulons également élargir notre rayon d'action. Mais les possibilités sont limitées, de sorte que l'on peut dire que notre activité est essentiellement axée sur Blaupunkt.

L'électroménager de cuisine encastrable de Blaupunkt existe depuis une bonne année.

Peut-on déjà tirer un premier bilan ?

Stefan Möller : Certainement. Nous sommes très satisfaits du départ pris, même si les Westphaliens orientaux sont plutôt prudents avec ce genre d'affirmations. Sur notre salon, vous avez aussi pu constater l'importance de ce thème pour Häcker Küchen. Ce n'est pas sans raison que nous avons créé la lounge Blaupunkt et que nos hôtes ont pu découvrir de nombreuses nouveautés dans la partie de l'exposition présentant notre électroménager. Notre succès était vraiment impressionnant et ça se reflète aussi bien sûr dans les chiffres.

Olaf Thuleweit : Les appareils Blaupunkt n'existent pas seulement en Allemagne, mais aussi dans de nombreux autres pays.

Comment y sont-ils accueillis ?

Est-il prévu d'élargir le nombre de ces pays ?

Stefan Möller : La marque Blaupunkt est célèbre dans le monde entier, mais plus ou moins d'un pays à l'autre. Nous sommes déjà très satisfaits des chiffres à l'exportation, mais il y a encore de grands potentiels, dans les pays où nous livrons déjà et aussi dans les pays avec lesquels nous sommes en pourparlers. Il serait certainement trop tôt de les citer. Mais nous aurons certainement d'autres bonnes nouvelles à annoncer au cours des prochains mois. ▶



Mr Thuleweit, a personal question to finish. How have you settled in East Westphalia, how is it working “in the country”?

Olaf Thuleweit: I am, if you like, a child of the Ruhr region and still live in Dortmund. But of course I looked for and found a flat near to HK Appliances as it became clear that I would start here as Managing Director. I feel very at home here and I'm pleased that there is so much to do. My family sees it similarly. When they come to visit me here, the plans start developing about moving to East Westphalia completely. I have found a very attractive task here in Rödinghausen, which I am entirely committed to. So it is natural that the idea of moving here with my family is becoming more concrete.

In addition to the country issues, can you give us a further outlook for Blaupunkt?

Stefan Möller: We want to continually and strategically develop Blaupunkt and HK Appliances further. What we are experiencing here is a very good basis, a satisfactory start. But we are already thinking ahead, want a wider basis and want to extend the business fields.

Olaf Thuleweit: Our task is to occupy additional product fields with HK Appliances and also with Blaupunkt as a brand, create visions and implement them.

Stefan Möller: Take a look at the company Häcker Küchen - especially in relation to Blaupunkt. At Häcker Küchen we always look at the current daily happenings. At the same time, we always work on the future in parallel, so we believe that we will be as successful as we are now in the coming months and years. That is how we see ourselves at HK Appliances as well. We view ourselves as a company that manages daily business perfectly and still looks ahead to always reposition itself strategically.

Monsieur Thuleweit, une question un peu personnelle pour terminer. Comment vous sentez-vous en Westphalie orientale ? Aimez-vous travailler « à la campagne » ?

Olaf Thuleweit : Si vous voulez, je suis né dans le bassin de la Ruhr et je vis à Dortmund. Bien sûr, j'ai cherché et trouvé un appartement tout près de HK Appliances lorsque j'ai su que j'allais occuper ici les fonctions de direction. Je m'y sens très bien et je suis très heureux qu'il y ait beaucoup à faire. Pareil pour ma famille. Lorsque ma famille vient me voir ici, nous réfléchissons tous ensemble pour venir nous installer en Westphalie orientale. J'ai trouvé à Rödinghausen un travail très captivant auquel je me consacre corps et âme. C'est pourquoi les projets de m'installer ici avec ma famille se concrétisent de plus en plus.

Outre la question des pays, pouvez-vous nous révéler les perspectives d'avenir avec Blaupunkt ?

Stefan Möller : Nous voulons continuer la stratégie de développement de Blaupunkt et HK Appliances. Ce que vous voyez aujourd'hui est une très bonne base, un début satisfaisant. Mais on pense plus loin, nous voulons nous diversifier et élargir les secteurs d'activité.

Olaf Thuleweit : Avec HK Appliances et avec la marque Blaupunkt, notre mission consiste à nous positionner dans d'autres groupes de produits, à créer des visions et les mettre en place.

Stefan Möller : Regardez l'entreprise Häcker Küchen, eu égard justement à Blaupunkt. Chez Häcker Küchen, les regards se tournent toujours vers l'actualité. Parallèlement, on travaille toujours à l'avenir, en faisant en sorte d'avoir de bons résultats dans les mois et les années à venir. C'est ainsi que nous concevons HK Appliances. Comme une entreprise qui maîtrise parfaitement sa gestion quotidienne tout en regardant parallèlement vers l'avant et en se repositionnant.



SUB-
MERGED,
IMMERGÉ