



HIER PASSEN IDEE UND PERS- PEKTIVE

Vor einem guten Jahr startete die Erfolgsstory Blaupunkt Kücheneinbau-Geräte mit großem öffentlichen Interesse. Verantwortlich für Blaupunkt ist die HK-Appliances GmbH. In einem Gespräch mit Stefan Möller und Olaf Thuleweit berichten beide über Inhalte, Geschichte und Perspektiven von Blaupunkt.

Sehr geehrter Herr Möller, sehr geehrter Herr Thuleweit, woher rührt die Notwendigkeit, dass die HK Appliances GmbH vor einem guten Jahr gegründet wurde?
Stefan Möller: Dafür gibt es gleich mehrere Gründe. Auf der einen Seite haben wir bei Häcker Küchen festgestellt, dass das Thema Elektrogerät im Küchenbereich immer mehr an Bedeutung gewinnt. Zum anderen war das die Zeit, wo wir mit dem Blaupunkt-Konzept in den Markt getreten sind, hier erstmals als sogenannter Inverkehrbringer, sogar als Hersteller auftraten. Da war es juristisch, wirtschaftlich und organisatorisch wichtig, eine eigene Organisation zu schaffen, die sich kümmert.

Wie sieht dieses Kümmern denn heute aus?

Olaf Thuleweit: Es geht uns darum, das Thema Haushaltsgeräte professionell für Häcker Küchen zu bearbeiten – ein Maximum an Kompetenz zu bieten, wenn es um den Einkauf und den Vertrieb von der sogenannten weißen Ware geht. Wir bauen jetzt eine solide, erfahrene Mannschaft auf, die sich rund um dieses Thema kümmert. Wer sich heute die Entwicklungen in der Küchenbranche generell anschaut, der weiß, welche Bedeutung das Thema E-Geräte erlangt hat. Da wollen wir ganz vorne dabei sein.

Während Sie, Herr Möller, ja schon seit sehr vielen Jahren bei Häcker Küchen in leitender Funktion tätig sind, gelangten Sie, Herr Thuleweit, jetzt neu zu HK Appliances. Was hat für den Wechsel von Candy-Hoover zu HK Appliances gesprochen?

Olaf Thuleweit: Es waren eigentlich zwei Argumente, die mich als Geschäftsführer von Candy-Hoover auf Antrieb überzeugt haben, hierher zu wechseln: Idee und Perspektive. Wie hier der traditionsreiche Name Blaupunkt mit einem hervorragenden Produkt und sehr guten Partnern verknüpft wurde, darf man aus heutiger Sicht wohl als genialen Schachzug bezeichnen. Da zeigen gerade die vergangenen Monate, zeigt der Zuspruch auf den Messen, dass hier etwas geschaffen wurde, worauf der Handel, der Häcker Kunde sehnlich gewartet hat.

Auf der anderen Seite war das die Perspektive, die mir in den Gesprächen aufgezeigt wurde. Hier kann ich gemeinsam mit Stefan Möller ein Team bilden und formen, können wir alle gemeinsam an einer Aufgabe arbeiten, die sehr reizvoll ist. Wir arbeiten aktuell an unterschiedlichsten Projekten, knüpfen neue Verbindungen, arbeiten daran, unsere Strukturen, unser Netzwerk weiter auszubauen, das Unternehmen auf eine breite Basis zu stellen. ▶

Bisher nimmt man die HK Appliances GmbH als das Unternehmen wahr, das sich um das Thema Blaupunkt kümmert. Wie ist da der Stand, wie bewerten Sie das derzeitige Sortiment?

Olaf Thuleweit: Ich denke, dass wir ein sehr gutes und homogenes Sortiment anbieten können, das von Anfang an sehr vielen Vorstellungen und Wünschen entsprochen hat. Schauen Sie sich nur den Muldenlüfter an, den wir jetzt zur Hausmesse vorstellen konnten. Während viele der Mitbewerber noch an der technischen Umsetzung feilen, können wir schon jetzt ein technisch anspruchsvolles Gerät präsentieren, das eine echte Alternative zur Abzugshaube ist – und das zu einem äußerst attraktiven Preis. Aber selbstverständlich arbeiten wir immer an neuen, weiteren Produkten, die wir ins Sortiment aufnehmen wollen. Schauen Sie sich an, wie wichtig das Thema Energieeffizienz beim Endkunden geworden ist. Da liegen wir schon mit unseren Produkten auf einem sehr hohen Niveau und wollen doch noch weiter kommen, noch besser werden.

Stefan Möller: Die Herausforderung im Bereich der weißen Ware ist es ja, dass man dem Kunden eine gewisse Beständigkeit in der Produktpalette bietet und gleichzeitig mit Innovationen auf den Markt kommt. Wir lassen nichts veralten und behalten die Formen- und Designsprache bei. So sind wir unseren Kunden und den Endkunden ein verlässlicher Partner, der Innovation und Erfahrung perfekt miteinander kombiniert.

Kann man sich die HK Appliances also als ein Unternehmen vorstellen, das sich allein oder zumindest vornehmlich um das Thema Blaupunkt kümmert?

Stefan Möller: Das ist so grundsätzlich richtig. Wir kümmern uns hier bei HK Appliances zum überwiegenden Teil um Blaupunkt. Hier laufen die Fäden zusammen, hier planen wir die neuen Produkte, den Vertrieb, die Kommunikation. Daneben wollen wir natürlich zusehen, dass wir unseren Radius noch vergrößern – aber hier gibt es aktuell nur wenige Ansatzpunkte, so dass man schon davon sprechen kann, dass unser absoluter Schwerpunkt auf dem Thema Blaupunkt liegt.

Blaupunkt als Kücheneinbau-Geräte gibt es seit einem guten Jahr – kann man da schon ein erstes Resümee ziehen?

Stefan Möller: Ganz bestimmt sogar. Wir sind mit dem Start sehr zufrieden – auch wenn man als Ostwestfale ja mit solchen Statements eher zurückhaltend ist. Wie wichtig das Thema für Häcker Küchen ist, haben Sie auch auf der Hausmesse verfolgen können. Nicht ohne Grund haben wir in die Blaupunkt Lounge geladen, konnten unsere Gäste in dem Teil der Ausstellung, in dem wir unsere E-Geräte zeigen, viele Neuheiten sehen. Da ist die Resonanz schon wirklich überwältigend – und die spiegelt sich dann natürlich auch in den Zahlen wider.

Olaf Thuleweit: Die Blaupunktgeräte gibt es ja nicht nur in Deutschland, sondern auch in weiteren Ländern.

Wie werden sie hier aufgenommen? Und ist es geplant, die Anzahl der Ländern noch zu erweitern?

Stefan Möller: Generell ist die Marke Blaupunkt ja weltweit bekannt, aber das ist natürlich von Land zu Land unterschiedlich ausgeprägt. Wir sind schon jetzt mit den Umsätzen im Exportbereich zufrieden, sehen da aber noch deutliches Potential – in den Ländern, die wir schon beliefern, wie auch in denen, bei denen wir derzeit erste Gespräche führen. Es wäre aber sicherlich zu früh, diese schon zu benennen. Aber es wird da sicherlich in den kommenden Monaten noch Neuigkeiten zu vermelden geben.



Herr Thuleweit, zum Abschluss eine etwas persönliche Frage. Wie sind Sie hier in Ostwestfalen angekommen, wie ist es, so „auf dem Lande“ zu arbeiten?

Olaf Thuleweit: Ich bin ja, wenn Sie so wollen, ein Kind des Ruhrgebietes, wohne heute noch in Dortmund. Aber ich habe selbstverständlich eine Wohnung in unmittelbarer Nähe zu HK Appliances gesucht und gefunden, als klar war, dass ich hier als Geschäftsführer beginnen würde. Ich fühle mich hier sehr wohl, freue mich, dass es so viel zu tun gibt. Meiner Familie ergeht es ähnlich. Wenn Sie mich hier besuchen kommt, dann reifen die Pläne bei uns, unseren Lebensmittelpunkt ganz nach Ostwestfalen zu verlegen. Ich habe hier in Rödinghausen eine sehr reizvolle Aufgabe vorgefunden, der ich mich voll und ganz widme. Da ist es für mich selbstverständlich, dass die Überlegungen, hierher mit meiner Familie zu ziehen, immer konkreter werden.

Und können Sie neben der Länderthematik vielleicht auch einen weiteren Ausblick für das Thema Blaupunkt geben?

Stefan Möller: Wir wollen Blaupunkt und HK Appliances kontinuierlich strategisch weiter ausbauen. Das, was Sie jetzt hier erleben, ist eine sehr gute Basis, ein zufriedenstellender Anfang. Aber wir denken schon weiter, wollen uns breiter aufstellen, die Geschäftsfelder erweitern.

Olaf Thuleweit: Unsere Aufgabe ist es, mit HK Appliances und auch mit Blaupunkt als Marke weitere Produktfelder zu besetzen, Visionen zu erzeugen und umzusetzen.



Stefan Möller: Schauen Sie sich das Unternehmen Häcker Küchen – gerade in Bezug auf Blaupunkt – an. Bei Häcker Küchen gilt der Blick immer auf das aktuelle Tagesgeschehen. Gleichzeitig wird parallel immer an der Zukunft gearbeitet, richten wir uns so aus, dass wir auch in den kommenden Monaten und Jahren so erfolgreich wie jetzt sind. So sehen wir uns bei HK Appliances auch. Eben als ein Unternehmen, das das Tagesgeschäft perfekt beherrscht und parallel dazu nach vorne schaut und sich strategisch immer wieder neu aufstellt.

