

ALTRI PUNTI BLU

Da subito, in altri due Paesi, i rivenditori di Häcker potranno ordinare anche elettrodomestici da incasso per cucine del marchio Blaupunkt.

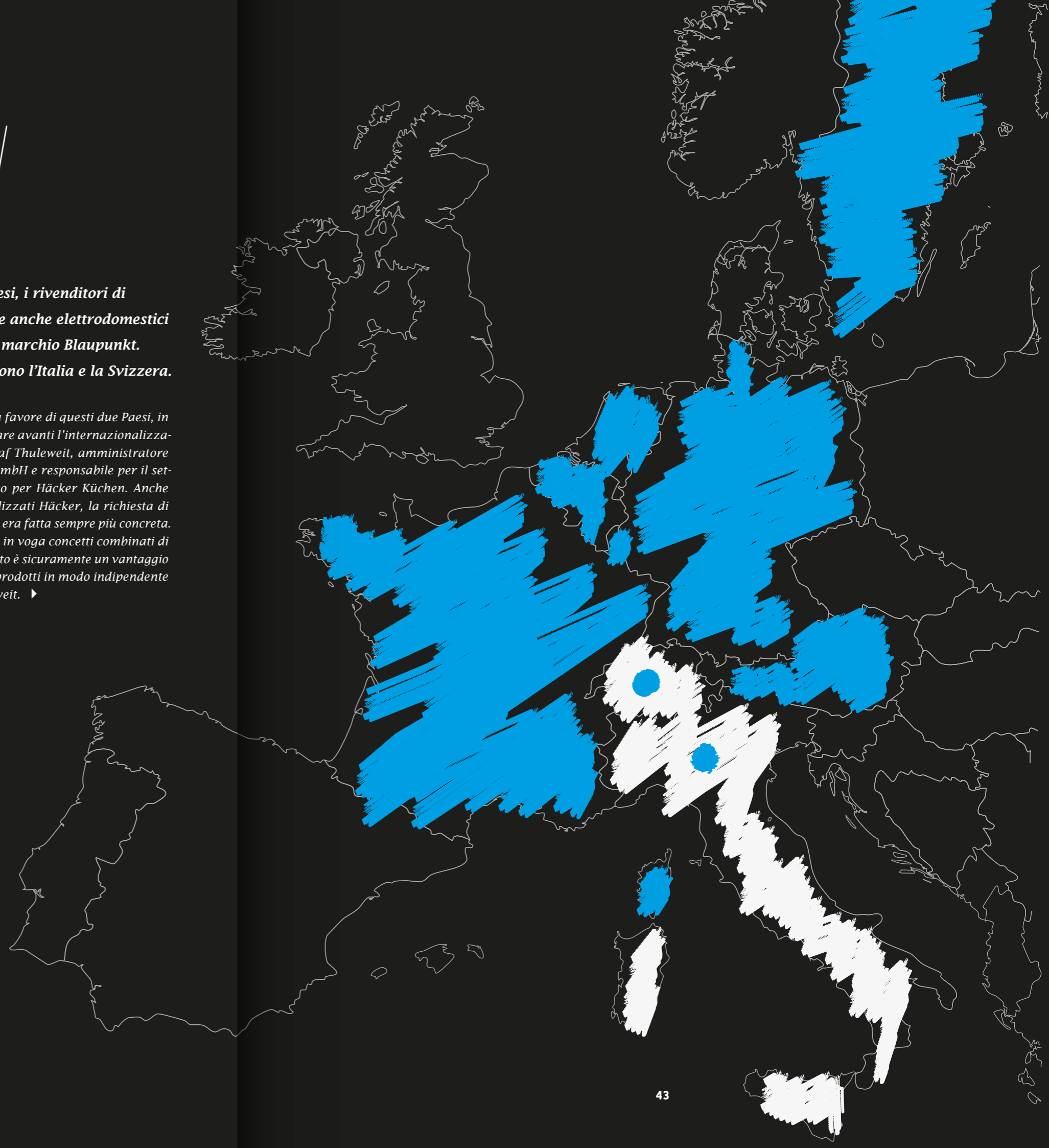
I nuovi Paesi interessati sono l'Italia e la Svizzera.

«Molti elementi hanno giocato a favore di questi due Paesi, in cui avevamo intenzione di portare avanti l'internazionalizzazione di Blaupunkt», spiega Olaf Thuleweit, amministratore delegato della HK Appliances GmbH e responsabile per il settore elettrodomestici da incasso per Häcker Küchen. Anche da parte dei rivenditori specializzati Häcker, la richiesta di un'espansione in questo senso si era fatta sempre più concreta. «In commercio sono sempre più in voga concetti combinati di cucina ed elettrodomestici. Questo è sicuramente un vantaggio se si è in grado di offrire i due prodotti in modo indipendente e competente», afferma Thuleweit. ▶

MORE BLUE DOTS

Blaupunkt integrated kitchen appliances can be ordered from Häcker retailers in two further countries with immediate effect. Switzerland and Italy have been added recently.

“In principle, there was plenty in favour of these countries as we want to promote the internationalisation of Blaupunkt even more,” says Olaf Thuleweit, Managing Director of HK Appliances GmbH, explaining this step and therefore responsible for the area of integrated kitchen appliances at Häcker Küchen. Furthermore, enquiries increasingly came from Häcker specialist dealers asking whether such an expansion was possible. “Retail is increasingly recognising that kitchen and appliances are growing together more strongly as a single unit. It is of benefit when both can be offered from an independent and expert source,” says Thuleweit. ▶





BLAUPUNKT

How quickly such a decision can be realised is shown clearly in Italy and Switzerland. It only took four months to discuss all issues with the Häcker sales team in Switzerland and to contact customers in South Tyrol and therefore carry out intensive preparation. Dealing with different countries also increases technical and legal requirements as far as the appliances are concerned.

The example of Switzerland and two typical customer groups, for instance, shows that the performance of Häcker retailers has improved:

- Individual customers, such as private households, are looking for the “carefree package” and therefore for sound, technically sophisticated appliances from specialist retailers.
- Commercial clients, such as letting companies, interested in fast and complete exchange of kitchen appliances, get planning, delivery and installation expertise from “one source” with specialist retailers.

With these advantages in mind, it only took nine months before the launch was announced in both countries. “We definitely cannot speak of a difficult birth,” says Olaf Thuleweit with a twinkle in his eyes, as only

Con che rapidità sia possibile questa implementazione lo dimostrano i casi di Italia e Svizzera. Sono trascorsi 4 mesi prima di poter chiarire tutte le questioni necessarie con il team di vendite di Häcker in Svizzera e il contatto clienti in Alto Adige e, dunque, prima di avviare una preparazione intensiva. Per diversi Paesi, si moltiplicano anche i requisiti tecnici e legali per la distribuzione di elettrodomestici.

Che la capacità dei rivenditori Häcker, ad esempio in Svizzera, sia maggiore in questa configurazione lo dimostrano due tipi di gruppi di clienti:

- *Quelli singoli, in cerca di soluzioni per abitazioni private, che richiedono al rivenditore specializzato un «pacchetto senza ulteriori preoccupazioni», con elettrodomestici resistenti e sofisticati;*
- *I clienti proprietari di immobili, in veste di società locatarie, per cui è fondamentale una sostituzione rapida e completa della cucina e che al rivenditore specializzato richiedono pianificazione, consegna e montaggio di competenza.*

Con questi vantaggi come obiettivo, sono trascorsi solo 9 mesi prima che fosse annunciato l'avvio sul mercato dei due Stati. «Non si può parlare di parto difficile» afferma

a very short time indeed was needed to put the plan and decision into action. All current appliances in the relevant Blaupunkt portfolio will be available in both countries from the very start. “Of course we are happy that the launch coincides with the start of the EuroCucina,” says Olaf Thuleweit. It is important to him that not just a section of the portfolio but all appliances can be ordered, which fulfil the specific, technical and energy saving prerequisites of the relevant country.

Similarly Thuleweit knows from joint customer visits to the countries what the regional variations require in each of the markets. This begins with particular technical requirements such as with plugs for example. “In parallel to this, we also work on products, which are requested and demanded in some countries based on differing types of usage and cooking traditions,” says Olaf Thuleweit in view of the further development of the Blaupunkt product programme.

In the near future more countries will surely join the large group of “Blaupunkt countries”. “It would certainly be too early to name such countries here. But nevertheless we can reveal that we have not finished the internationalisation of Blaupunkt as a kitchen appliance brand with Italy and Switzerland - even though we are very happy at this point about this important step,” says Thuleweit with a smile.

Olaf Thuleweit facendo l'occholino. Si è trattato di un periodo di tempo più breve del necessario per implementare progetti e decisioni. Fin dall'inizio, nei due Paesi saranno disponibili tutti gli elettrodomestici del portafoglio Blaupunkt. «Ovviamente siamo lieti che questa partenza coincida con l'inizio dell'EuroCucina», prosegue Olaf Thuleweit. Egli ritiene importante che non solo una parte del portafoglio ma tutti i dispositivi possano essere ordinati, soddisfacendo i presupposti specifici, tecnici e rilevanti in termini di risparmio energetico per il rispettivo Paese.

Thuleweit conosce bene anche l'importanza delle visite ai clienti nei rispettivi Paesi, al fine di valutare le diverse esigenze regionali del mercato. A partire dai requisiti tecnici, come ad esempio la spina di alimentazione. «In parallelo, lavoriamo su prodotti richiesti in alcuni Paesi per impieghi diversi della cucina» afferma Olaf Thuleweit, guardando all'ulteriore sviluppo del programma di prodotti Blaupunkt.

In un futuro prossimo saranno inclusi sicuramente anche altri Stati nel nostro già ampio gruppo di «Paesi Blaupunkt». «Ma è ancora presto per fornire nomi certi. Quel che si può svelare è che in Italia e Svizzera l'internazionalizzazione di Blaupunkt come marchio di elettrodomestici non è ancora conclusa, anche se siamo già soddisfatti di questo passo importante», afferma sorridendo.