

JOHANN WAGNER MIT KH SYSTEM MÖBEL

Bei Küchen macht ihm niemand was vor



In diesem Jahr hat Johann Wagner in seiner Agentur das Portfolio erneuert und erweitert. Zu seiner langjährigen Vertretung der italienische Nobelmarke Valcucine sind der deutsche Küchenmöbelproduzent KH System Möbel, der italienische Designausstatter Triade und die Vorarlberger Firma Büchele, die auf Edelstahl Arbeitsplatten spezialisiert ist, dazugekommen. wohninsider traf Johann Wagner anlässlich der Küchenmeile bei seinem neuen Auftraggeber KH System Möbel.

VON GERHARD HABLICZEK UND SONJA STREIT

Johann Wagner vertritt seit Beginn des Jahres KH System Möbel in Österreich.

wohninsider: Sie sind in Sachen Möbel und ganz speziell in Sachen Küche ein halbes Leben unterwegs. Wie sind Sie zu Ihrer Handelsagentur gekommen?

Johann Wagner: Ich habe zuerst Tischler bei Umdasch in Amstetten gelernt, dann die Einrichtungsberaterschule in Kuchl absolviert, war anschließend einige Jahre bei der Firma Sonnenmöbel und bin 1985 zu Miele gegangen. Von 1985 bis 1991 habe ich bei Miele im Küchenbereich – damals MIELE DIE KÜCHE – gearbeitet und auch den Gerätebereich im Möbelhandel mitbetreut. Von 1991 bis 1997 habe ich das Miele-Center Wagner in Linz geführt und 1998 meine Handelsagentur gegründet.

Anfang des Jahres haben Sie die Vertretung für KH System Möbel übernommen. In Österreich ist diese Firma ja noch nicht so bekannt. Wie sind Sie zu KH gekommen?

Der Tipp kam von einem deutschen Kollegen. KH System Möbel wurde von zwei Küchenprofis vor rund 25 Jahren gegründet und wird heute noch als Familienunternehmen geführt. Der erste Kontakt wurde von einem deutschen Kollegen vermittelt. Die Chemie hat von Anfang an gepasst. Interessanter Weise ist der wichtigste Markt die Schweiz. Neben dem deutschen Markt und der Schweiz haben noch Belgien und Holland eine wesentliche Bedeutung. Der Süden Deutschlands, und natürlich auch Österreich, haben noch Entwicklungspotential. Mit ein Grund die Vertretung zu übernehmen war, dass es in der Schweiz so gut funktioniert und die Schweizer ja bekanntlich qualitätsbewusste Kunden sind.

Was macht KH so interessant?

KH ist ein Familienunternehmen in einer Größe, in der man noch sehr flexibel agieren kann. Das bedeutet für mich eine ideale Nachfolge für Kornmüller Küchen, die ich jahrelang vertreten habe. Dort lernte ich die Vorteile eines Familienunternehmens kennen. Eine weitere Stärke bei KH sind die verschiedenen Lack- und Kunststoffoberflächen. Also genau jene Produkte, die momentan trendig sind. Ich bin zwar ein gelernter Tischler und Holz ist für mich immer etwas

Besonderes, aber Holz hat in der Küche zurzeit keinen sehr hohen Stellenwert.

Aber sagen nicht viele Experten, dass Holz jetzt wieder im Kommen sei?

Ja, aber mit sehr geringem Einfluss auf die Umsätze. Furnierte Oberflächen, und zum Teil auch Massivholz, werden in Kombination mit Lack- oder Kunststoff verwendet. Bis die Küchenindustrie sich wirklich intensiv mit Holz beschäftigt, wird das meiner Meinung nach noch einige Zeit dauern.

Was sehen Sie noch für Vorteile bei KH?

Neben der Flexibilität in der Planung vor allem die hohe Qualität in der Fertigung. Korpus, Böden und Seiten sind 19 mm, die Rückwände 8 mm stark und rundum einge-

„Eine Stärke bei KH sind die Lack- und Kunststoffoberflächen.“





Fotos: Johann Wagner

„KH ist ein Produkt für den guten Planer. Wir wollen nicht in der Großfläche vertreten sein.“

nutet. Alle Kanten, sowohl beim Korpus als auch bei Fronten, werden mit der Nullfugen-Optik gefertigt. Wir haben fünf verschiedene Lackoberflächen im Programm: Soft-, Seidenmatt-, Struktur-, Pulver-, und Hochglanzlack. Alle fünf Oberflächen können auch nach Ral, NCS und Sikkens lackiert werden. Ein weiterer Vorteil ist, dass wir uns in Österreich auf Studios konzentrieren werden. Gerade Studios brauchen ein Produkt, mit dem sie sich differenzieren können, damit der Kunde nicht ausschließlich über den Preis entscheidet. Der gute Küchenplaner will seine Ideen verwirklichen, und auf die Kundenwünsche eingehen können. Und das kann er mit KH System Möbel sehr gut umsetzen, da jede Küche auftragsbezogen gefertigt wird.

Wie liegt die Küche im Preis?

Wir liegen im guten Mittelfeld. Als Fachmann sage ich, das Preis-Leistungsverhältnis ist sehr gut, weil wir eine sehr hochwertige Küche fertigen. Mit den am Markt bekannten Marken sind wir absolut konkurrenzfähig.

Das heißt jetzt nicht unbedingt für den Einstiegsbereich wie beispielsweise Großflächenblöcke?

Nein, absolut nicht. Wir haben ein Produkt für den guten Planer. Das ist auch unser einziger Vertriebsweg. Wir wollen nicht in der Großfläche vertreten sein, sondern in Studios, die sagen, wir brauchen was Besonderes.

Wie viele Partner gibt es in Österreich schon von KH System Möbel?

Wir arbeiten bereits mit ca. 15 Partnern, und sind mit weiteren im Gespräch. Einige haben schon Ausstellungsküchen geordert, bei anderen sind wir gerade in der Planung und dann gibt es welche, die das Produkt schon verkaufen, aber noch keine Stellplätze frei haben. Auch die „Küchenwohntrends“ war für uns ein toller Erfolg. Dadurch sind wir mit vielen Händlern in der Diskussion. Nicht zu vergessen sind die Verbände. Wir sind z.B. bei DER KREIS, MHK und KÜCHENRING gelistet.

Welche Ziele haben Sie mit KH? Wie viele Partner stellen Sie sich vor?

Mein Ziel ist, 60 bis 80 Händler über ganz Österreich verteilt zu finden. Diese Händler sollen sich dann aber schon schwerpunktmäßig mit KH System Möbel auseinandersetzen. Ich habe nicht die Absicht Kataloge zu verteilen, sondern ich will Händler bedienen die eine langfristige Partnerschaft planen.

Gibt es so etwas Ähnliches wie einen Gebietsschutz?

Nun, Gebietsschutz ist immer eine sehr schwierige Definierung, weil zum Beispiel meine Valcucine-Partner auch in andere Länder verkaufen. Ich kann nicht sagen, er darf nicht nach Ungarn oder Slowenien verkaufen oder der Wiener nicht nach Salzburg und der Salzburger nicht nach Wien. So funktioniert Gebietsschutz nicht. Ich halte das in meiner langjährigen Laufbahn immer folgendermaßen: Wenn ich einen starken Partner habe, der für mich in diesem Gebiet wichtig ist und gut arbeitet, dann stimme ich die nächsten Partner in seiner Umgebung

mit ihm ab. Das heißt, nicht die Entfernung ist entscheidend, sondern wie gut können die beiden miteinander. Ich gehe an die Sache etwas anders heran und sage nicht, dein Umkreis von 20 Kilometern ist geschützt, sondern ich sage, Du bist der erste gewesen, darum rede ich mit Dir darüber, ob ein neuer Partner dazu kommt. Natürlich ist eine gute Zusammenarbeit die Voraussetzung. Wenn der Händler Umsatz macht und die Ziele, die wir uns gemeinsam gesteckt haben, verfolgt, dann wird ohne seine Zustimmung kein neuer Händler in seinem Einzugsgebiet dazu kommen.

„Mein Ziel sind 60 bis 80 Händler über Österreich verteilt.“

Was waren zur Hausmesse die Neuheiten von KH?

Wir haben im gehobenen Preissegment Neues dazu bekommen, wie z. B. Keramik oder Beton gespachtelt. Ebenso spielt Glas bei uns eine Rolle. Auch Glasfronten können wir nach RAL und NCS anbieten. Wir lackieren auch die Griffprofile in der gewünschten Farbe dazu. Eine Besonderheit ist unser Pulverlack in 15 verschiedenen Farben, eine sehr, sehr widerstandsfähige Oberfläche, die in der Schweiz mit einem Partner produziert und trotzdem kommissionsweise umgesetzt wird. Auch hier besteht wieder die Möglichkeit nach Farbwunsch zu lackieren. Natürlich sind auch einige neue Kunststoffoberflächen in Uni oder Holzoptik dazu gekommen.

www.kh-system-moebel.de
j.wagner@wagner-plan.at