

## Spannender Markt

Ein interessantes Marktumfeld und eine klare Markenstrategie sind zwei Punkte, über die der KÜCHENPLANER Österreich mit Mag. Andreas Hirsch – Geschäftsführer und Mag. Günter Schwarzmüller – Marketingleiter von ewe sprach.

**KÜCHENPLANER:** Wie sehen Sie derzeit den Küchenmarkt in Österreich?

**Hirsch:** Der österreichische Markt ist sehr stabil. Das Marktwachstum bewegt sich nach aktuellen Zahlen zwischen 1 % bis 3 %. Die durchschnittlichen Preise pro Element gehen erfreulicherweise nach oben. Der Ausblick auf das nächste Jahr ist positiv, da sowohl die Anzahl der Wohnungsrenovierungen als auch



Mag. Andreas Hirsch, Geschäftsführer von ewe.



Mag. Günter Schwarzmüller, Marketingleiter von ewe.

der Neubau leicht steigen werden. Die Exportmärkte Deutschland und die Schweiz stellen sich ziemlich ähnlich dar. Unsere Strategie geht in Richtung Verkauf von hochwertigen Küchenkonzepten. Der Endkonsumentenpreis bei ewe liegt durchschnittlich bei ca. € 15.000,- bis € 16.000,- inklusive der Geräte. Bei der Marke INTUO liegen wir bei etwa € 25.000,-. Damit stehen wir im internationalen Vergleich deutlich über den marktüblichen Durchschnittspreisen.

**KÜCHENPLANER:** Welche Markposition hat ewe in Österreich und in welchen anderen Märkten sind Sie tätig?

**Hirsch:** Wir gehören zu den Top 3 mit einem Umsatzmarktanteil von mehr als 13 %. Unsere wesentlichen Exportmärkte sind unsere Nachbarländer Deutschland, Schweiz, Slowenien und Kroatien. Wir beliefern auch andere Länder wie z. B. Großbritannien, doch da haben wir noch Potential nach oben..

**KÜCHENPLANER:** Sie haben drei Marken unter einem Dach – warum?

**Hirsch:** Alle drei Marken haben eine sehr eigenständige Positionierung. ewe gilt seit Jahren als Innovationstreiber in der Branche, wir haben z. B. die grifflose Küche als erster auf den Markt gebracht. Der moderne Landhausstil und die Kernkompetenz Holz sind charakteristisch für die Marke FM. INTUO ist ganz klar die Premiummarke, geradlinig, sehr modern und hochwertig. Mit die-

sen drei Marken können wir den Markt perfekt abdecken.

**Schwarzmüller:** Mit dieser Strategie können wir dem Unternehmen und den Marken ein ganz klares Profil geben. Historisch gesehen war das nicht immer der Fall, aber jetzt haben wir die einzelnen Schwerpunkte noch klarer getrennt. Unsere strategische Marke ist und bleibt natürlich weiterhin ewe mit einem Bekanntheitsgrad von mehr als 80% beim Endkonsumenten.

Mit INTUO betreiben wir ein selektives Vermarktungskonzept, d.h. wir haben ca. 60 ausgewählte Partner in Österreich. Da bei INTUO von der Planung bis hin zur Montage alles sehr speziell und individuell ist, stellen wir hohe Anforderungen an das Fachpersonal. Wir sprechen hier von Küchen, die teilweise von € 50.000,- bis € 70.000,- und auch noch viel mehr kosten. In diesem Fall muss man einfach über ein spezielles Know-how verfügen. INTUO ist für uns aber auch eine Speerspitze, um in neuen Märkten Fuß zu fassen und sich zu differenzieren.

**KÜCHENPLANER:** Welche Trends sehen Sie für die nächste Zukunft?

**Schwarzmüller:** Wir sehen immer mehr offene Raumkonzepte – ja eigentlich Wohnkonzepte. Auch durch diesen Trend ist mittlerweile fast jede zweite Küche grifflos. Bei den Fronten sind im Moment metallische oder supermatte Oberflächen stark im Kommen. Die Haptik ist hier ganz wichtig. Das Thema Stauraum wird uns auch in der Zukunft begleiten. Die Men-

schen werden tendenziell größer und die Küchen kleiner, dem muss man als Hersteller mit unterschiedlichen Korpushöhen (XXL) Rechnung tragen. Wir sind übrigens auch die einzigen, bei denen der Küchenplaner und Endkunde aus 24 Korpusfarben wählen kann. Bei FM geht es definitiv in Richtung „handcrafted“-Holz lasiert, gebürstet und geschliffen und in Farbe. INTUO wird sich auch weiterhin vor allem durch Individualisierung auszeichnen. Colorlack ist hier ganz stark im Kommen, vor allem, weil wir jeden RAL- bzw. NCS Farbton möglich machen können.

**KÜCHENPLANER:** Welche Features wird die Küche in Zukunft haben?

**Schwarzmüller:** Bei der Digitalisierung ist ganz klar die Geräteindustrie der Treiber. Die vernetzte Küche kann heute schon Realität sein, wenn man das möchte. Gearbeitet wird außerdem auch an Sprachsteuerung für das Öffnen von Schränken und ähnlichen Dingen. Wir bei ewe haben im September als erste eine Lichtsteuerung über Alexa auf den Markt gebracht. Unser Raumwunder Konzept ermöglicht mit der Integration eines Klapptisches, einer ausziehbaren Arbeitsfläche bzw. der MagicMove Absenkeinheit im Oberschranksbereich die optimale Ausnutzung von kleinen Raumflächen.

**KÜCHENPLANER:** Welche Unterstützung bieten Sie dem Fachhandwerk?



Bild oben: Bei der Marke intuo gilt maximale Individualität.  
 Bild links: FM setzt auf modernen Landhausstil mit raffinierten Details.  
 Bilder: ewe

**Hirsch:** Eine sehr breite Palette. Das beginnt bei verschiedenen Schulungsmaßnahmen bis hin zu gemeinsam abgestimmten Werbeaktivitäten. Wir stellen unseren Partnern Werbematerial für den Point of Sale zur Verfügung oder helfen bei der Planung von Schauräumen, Musterküchen oder Messeauftritten. Vor einiger Zeit haben wir auch damit begonnen, Aktivitäten im Bereich Social Media zu unterstützen. Mit Präsenzen auf Facebook, Instagram, Pinterest und YouTube sowie impactstarken Websites, inklusive Händlerportale, können wir den Fachhandel bzw. den Endkunden im Kaufprozess optimal unterstützen.

Ganz wichtig ist uns bei ewe die persönliche Beziehung zu unseren Kunden. Jeder unserer 1.200 Handelspartner und 44 Flagship Partner hat seinen persönlichen Ansprechpartner im Außendienst und im Kundenservicecenter. Wir punkten durch Kundennähe und das wird von unseren Partnern auch honoriert.

Unser eigenes Montageteam unterstützt bei Musterküchen, Messen bzw. auch bei Reklamationserledigungen.

**KÜCHENPLANER:** Herr Hirsch, Sie sind jetzt seit einiger Zeit Geschäftsführer, was ist Ihr persönliches Fazit?

**Hirsch:** Es ist eine spannende Branche, so viel ist sicher. Zu meinen früheren Erfahrungen gibt es durchaus einige Parallelen, allerdings ist das Thema Küche doch sehr viel komplexer. Vom Korpus über die Arbeitsplatte, von Planung bis Montage, das ist schon eine ganz eigene Liga. In diesem Bereich muss man als Unternehmen wirklich gut sein, mit unserer Mannschaft sind wir aber für alles gerüstet – und das bestätigt uns auch das positive Feedback unserer Kunden.

[www.ewe.at](http://www.ewe.at)