

„Gute Smart Home Lösungen gibt es kaum“

Im Gespräch mit den Geschäftsführern Friedrich W. Petrat und Mirko Müller-Stüler



„Wir sehen noch viel Potenzial im Markt und dementsprechend sind unsere Investitionen für Neuentwicklungen oder Modifikation bereits vorhandener Produkte sehr hoch“, sagt Mirko Müller-Stüler. Er ist, wie auch Friedrich W. Petrat, Geschäftsführer des Unternehmens Hunter Douglas Components in Kassel.

Friedrich W. Petrat und Mirko Müller-Stüler, die beiden Geschäftsführer von Hunter Douglas Components in Kassel, können auf ein erfolgreiches Jahr 2019 zurückblicken. Wie es von dem Komponentenhersteller nicht anders zu erwarten war, werden auch für 2020 neue innovative Produkte für die Markteinführung vorbereitet. Die beiden Geschäftsführer werfen im Gespräch mit der eurodecor einen Blick zurück auf das Sonnenschutzjahr 2019 und einen Blick voraus auf die Themen, die 2020 auf der Agenda stehen.

Der Verband innenliegender Sicht- und Sonnenschutz (ViS) hat für das erste Halbjahr 2019 sehr positive Zahlen präsentiert. Beim Wabenplissee lag das Umsatzplus bei 12,9 Prozent, beim Plissee konnte die negative Umsatzentwicklung des Vorjahres gestoppt werden. Und auch das Rollo hat nach Einbußen im Vorjahr wieder ein Plus von 6,1 Prozent erzielt. Haben Sie die Zahlen überrascht oder

war das im Rahmen dessen, was Sie erwartet haben?

Friedrich W. Petrat: Ja, die Zahlen haben wir erwartet! Bei Duette Wabenplissee wissen wir, dass die Umsätze aufgrund der Produktvorteile immer weiter steigen, weil das große Einsatzgebiet vom Fachhandel erkannt wird und mit den Argumenten, vermeidet Hitze im Sommer, isoliert die Wärme im Winter und dämpft den Schall, im Verkaufsgespräch mit den Kunden immer mehr eingesetzt wird.

Das Rollo war immer schon eine wichtige Sonnenschutzgruppe und ist durch verschiedene Modifikationen wieder sehr modern geworden. Im Projekt und im privaten Bereich hat es vergrößerte Anwendungsgebiete bekommen.

Ein wichtiges Produkt ist die Jalousie. Der Trend bei uns ist entgegen der ViS-Zahlen sehr gut. Neue Technik, mit Problemlösungen bei den Bedienungsfunktionen, schafft neue Anwendungsmöglichkeiten.

Als Hersteller von Komponenten sind für Sie Jahreszeiten weniger wichtig als immer neue Kooperationen mit Konfektionären, die neue Produktgruppen von Ihnen in ihr Programm aufnehmen. Wie hat sich das Thema zuletzt entwickelt? Ist für Hunter Douglas da noch viel Potenzial, um Neuland zu betreten?

Mirko Müller-Stüler: Ja, wir sehen noch viel Potenzial im Markt und dementsprechend sind unsere Investitionen für Neuentwicklungen oder Modifikation bereits vorhandener Produkte sehr hoch. Unsere Ansprache an die Kunden in Partnerschaften, gemeinsam die Märkte zu erobern, bewährt sich immer mehr.

Die Konfektionäre versuchen aktuell intensiv mit Schulungen, den Fachhandel noch mehr als bisher für Smart Home-Lösungen zu begeistern und einzubinden. Warum tun sich manche Profis aus dem Fachhandel schwer damit, diese Produkte an den Endverbraucher zu verkaufen? Sind die Lösungen schwer in



FOTOS: HUNTER DOUGLAS

Optimistisch für 2020: Mirko Müller-Stüler (links) und Friedrich W. Petrat sind die Geschäftsführer von Hunter Douglas Components in Kassel.

der Beratung oder werfen sie gemessen am Aufwand nicht genügend für den Händler und Handwerker ab?

Mirko Müller-Stüler: Gute Smart Home Lösungen, die leicht den Fachhandel zu erklären und zu vermitteln sind, gibt es kaum. Deswegen tut sich der Fachhandel so schwer, den Endverbraucher damit zu beraten. Wir werden 2020 drei verschiedene Lösungen anbieten für verschiedene Käufergruppen. Die Beratungssysteme an den Fachhandel sind ausgereift, und wir versprechen uns dadurch eine Marktdurchdringung im Bereich der Sonnenschutzprodukte.

Ein Thema, das uns nicht erst seit Fridays for Future begleitet, sind nachhaltige Produkte – auch beim innenliegenden Sonnenschutz gibt es hier längst Lösungen. Was die Industrie allerdings anbietet, ist das eine, was verkauft wird, das andere. Honoriert der Endverbraucher nachhaltige und umweltbewusste Produkte bereits in dem Maß, wie Sie das gerne hätten?

Friedrich W. Petrat: Ja, wir waren einer der ersten Hersteller, die nachhaltige und umweltfreundliche Produkte gefertigt haben. Cradle-to-Cradle ist zum Beispiel für viele Produktgruppen für uns eine Selbstverständlichkeit. Wir liefern diese umweltbewussten Produkte einfach über die Linie: Konfektionär – Fachhandel an den Endverbraucher, ohne es besonders hervorzuheben. Das ist vielleicht marketingtechnisch nicht so gut, aber die Partnerschaft mit unseren Kunden wird daraus hinauslaufen, dass wir in Zukunft die Nachhaltigkeit der Produkte in besonderen Werbekampagnen hervorheben.

Hunter Douglas ist bekannt für seine Innovationsfreude. An welcher Art von innovativen Produkten wird derzeit gearbeitet, wann rechnen Sie mit der Markteinführung?

Friedrich W. Petrat: Ja, wir sind bekannt für unsere Innovationsfreude, deshalb werden wir im neuen Jahr über unsere Vertriebspartner neue Sonnenschutzprodukte in den Markt einführen, einschließlich neuer Smart Home Lösungen. Das alles hilft unseren Partnern und uns, dem Fachhandel Anreize zum Verkauf zu bieten. Was das für Produkte sind, werden unsere Kunden zum Beispiel auf der Heimtextil-Messe zeigen. Lassen Sie sich überraschen! ■

BJ/RAD

bel étage

Event für Stoffe & Design

04. – 05. 02. 2020

Kuppel Hamburg

beletage-expo.de

DER ERFOLGREICHE FACHEVENT FÜR STOFFE & DESIGN NUN AUCH IN HAMBURG.

ACHTUNG – Einlass nur für registrierte Fachbesucher

Ihr kostenfreies Ticket erhalten Sie nach erfolgter Anmeldung auf:

www.beletage-expo.de

Eine Veranstaltung von

 Reed Exhibitions®

Reed Messe Salzburg GmbH,
Am Messezentrum 6, PF 285, 5020 Salzburg
T: +43 662 4477-0, F: +43 662 4477-4809
beletage@reedexpo.at / facebook.com/beletage.messe