

Eine Plattform für den Fachhandel

Seit Gerhard Lipinski vor rund einem Jahr bei r-Küchentechnik ausschied, hat sich vieles im Unternehmen verändert. Sven Weyh, Geschäftsführer von r-Küchentechnik, spricht über die gegenwärtigen Entwicklungen



Wie hat sich r-Küchentechnik in diesem Jahr verändert?

Sven Weyh: Die Entwicklung der r-Küchentechnik war extrem positiv und vorhersehbar gut. Ich habe versucht, natürlich doch einiges wieder mit den Verbänden vereinbaren zu

nehmen an der LivingKitchen im Januar wird mit vielen Neuheiten die Fachhändler begeistern.

Welche Rolle spielt dabei die Verkaufsplattform Youorder? Was steckt hinter der Idee?

Weyh: Am Anfang war Youorder mal eine Plattform, um Produkte aktuell und besser zu erklären. Jetzt ist das alles etwas anders: Mittlerweile arbeiten über 2.500 Fachhändler mit unserem System, wir werden von einigen Verbänden empfohlen und haben für diese sogar eine eigene Personalisierung entwickelt. Industriefirmen und Hersteller sind es mittlerweile auch über 40 Stück. Die Entwicklung und der Zuwachs der Plattform ist rasant. Wir haben täglich neue Fachhändler, die sich in unserem System registrieren und dann die Vorteile nutzen.

Mein Ziel ist es, mit Youorder eine unabhängige Plattform für Produkt und Preisinformationen für den Fachhandel zu schaffen. Der Fachhändler geht hier keinerlei Verpflichtungen oder sogar Kosten ein. Alles ist für den Fachhändler völlig unverbindlich.

rie. Australien, die USA, aber auch nordische europäische Länder sind uns dort schon um einiges voraus.

Und was sind die Vorteile für den Handel?

Weyh: Youorder selbst, würde ich sagen, ist eines der am weitesten entwickelten Systeme im B2B-Bereich in Deutschland und Österreich. Wir haben täglich einige Damen, die das System mit Artikeln füttern und erweitern. Parallel dazu werden bestehende Produkte und Produktgruppen in der Informationstiefe erweitert. Wir ergänzen und entwickeln für einige Produkte auch Produktvideos, um die Funktionen somit besser darzustellen. Das heißt, auch Fachhändler, die nicht alles in Ihrem Studio zeigen können, haben somit eine tolle Möglichkeit, die Produkte zu präsentieren. Das Interesse aus der Industrie ist sehr groß. Hier nehmen wir auch monatlich neue Lieferanten mit im System auf.

Welche weiteren Pläne haben Sie?

Weyh: Mit dem Unternehmen r-Küchentechnik ist es ganz klar das Ziel, die Position hinter dem größten Großhändler als Nummer 2 zu verteidigen. Dort habe ich vor, noch viele tolle Produktideen und Dienstleistungen in den Markt einzuführen. Na ja, bei einer Abwicklung von mehr als 12.000 Artikelpositionen pro Monat im Bereich zwischen Hersteller und Fachhandel sind wir mit Youorder jetzt schon klar die Nummer 1. Und das nicht nur in der Küchenbranche. Mein Ziel ist es, dass jeder Fachhändler die Vorteile und den Nutzen meiner Idee erkennt.

Vielen Dank, Herr Weyh, für das Gespräch! cn



Oben: Sven Weyh, Geschäftsführer r-Küchentechnik.

Mitte: Die Titelseite von Youorder im Verbands-konzept. „Wir haben diese Sache für weitere Verbände schon umgesetzt und für einige noch als Idee in der Schublade liegen“, so Weyh. Fotos: r-Küchentechnik

können. Dies gelang mir auch während des gesamten Jahres sehr gut. Bei einigen Verbänden wurden leistungsstarke Kernsortimente vereinbart. Für weitere andere Verbände wurden eigene Kernsortimente im CE des Verbandes erstellt. Insgesamt haben wir über 300 Neuheiten mit im Sortiment der r-Küchentechnik aufgenommen. Neuheiten, die wirkliche Hilfen und Innovationen für den Küchenfachhändler sind. Auch die Teilnahme an der Area30 hat uns gezeigt, dass wir vieles in diesem Jahr gut gemacht haben. Die Neuheitenprodukte kamen mehr als gut beim Fachhandel an. Auch die Teil-

Wie entstand die Idee einer solchen Plattform?

Weyh: Normalerweise ist eine Entwicklung, wie ich sie gerade geschildert habe, die Aufgabe eines Verbandes. Ein Verband sollte seinen Fachhändler am POS unterstützen. Youorder macht das in verschiedensten Bereichen. Die Idee ist natürlich nicht völlig neu, Einkaufsverbände in anderen Branchen haben ähnliche Systeme. Natürlich nicht ganz so gut und fortschrittlich wie Youorder. Ich selber habe mir im kompletten Ausland Ideen und Systeme angeschaut und erklären lassen. In Ländern, die deutlich weiter sind im interaktiven Bereich für Fachhändler und Indust-