



Mit Mitte 50 startet Michael Breitbach nochmal durch. Seine langjährige Erfahrung in Vertrieb und Marketing fließt nun in das Küchengeschäft.

Altbekannter Newcomer

Michael Breitbach startet neu durch

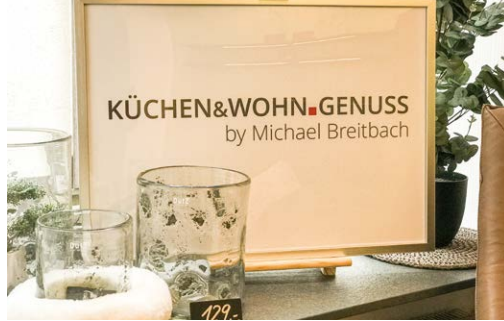
Oben am Berg thront der Firmensitz seines ehemaligen Arbeitgebers SHD, für den er dreißig Jahre lang tätig war – als Fachmann für Marketing und Vertrieb sowie fünfzehn Jahre lang als Prokurist. In der Küchenbranche ist er entsprechend gut bekannt und das soll auch so bleiben. Wenngleich unter anderen Vorzeichen. Michael Breitbach ist jetzt sein eigener Chef. Sein neues Reich liegt nur rund fünf Autominuten den Berg herunter, kurz hinter einem Tor der alten Stadtmauer von Andernach.

Über zweitausend Jahre Geschichte hat das Eifelstädtchen am Rhein durchlebt, die an vielen Stellen noch lebendig ist. In der historischen Kulisse gibt es eine hübsche Einkaufszone mit mehreren Geschäftsstraßen und einen kleinen Marktplatz. Auf diesen mündet die Schafbachstraße, in der Michael Breitbach Anfang März sein Geschäft eröffnet hat: Küchen&Wohn.Genuss. Vor allem den Genuss, erklärt Michael Breitbach, wollte er herausstellen, aber so ganz ohne Küchen im Namen ging es dann eben doch nicht. Diese sind schließlich sein Hauptgeschäft – indoor mit Schüller und Next125, outdoor mit Burn-out und Haave aus den Niederlanden.

Kombiniert wird diese Auswahl mit gemütlichen Ledersitzmöbeln von Jess Design, auf denen sich Kuschedecken von „Deckenkunst“ kräuseln. Sie kommen aus einer bayrischen Manufaktur, mit Preisen ab fünfhundert Euro. Dazu in wertigen Vasen von Dutz, die ebenfalls zum Verkauf stehen, überall frisch arrangierte Blumen und das Angebot, sich bei der regionalen Firma Holzgespür individuelle Tische anfertigen zu lassen. Das

zeigt das Niveau, auf dem sich Breitbach etablieren möchte: High Class für Frau und Mann in gediegener Wohlfühlatmosphäre. Dafür, erklärt er, hätte er in der frisch renovierten Straße die perfekte Umgebung. „Ich bin zwar nicht in der Hauptfußgängerzone, sondern in 1b-Lage, aber die Laufkundschaft brauche ich auch nicht.“ Denn in der Schafbachstraße sitzen gleich zwei Sterne-Restaurants, eins davon angeschlossen an ein Hotel.

Die Aufmerksamkeit des geschätzten Publikums vermag schon der Eingangsbereich des Studios auf sich zu ziehen. Gegenüber einer Bank, auf der ein weiterer Blumenstrauß leuchtet, springt die Outdoorküche mit Champagner-Deko ins Auge. „Die Leute sind total begeistert, dass hier in Andernach so etwas angeboten wird“, weiß Breitbach zu berichten. Was er jetzt auf siebzig Quadratmetern bietet und vor allem wie er es präsentiert, meint er, „das passt zu mir.“ Er wolle dem Kundenkreis unterschiedliche Optionen bieten, um ins Geschäft zu kommen. Dabei gilt immer die Devise: Weniger ist mehr. So zeigt er nur zwei Küchen in der Ausstellung, die next125 dabei mit Vollkeramik und Kochtisch. Das reicht, um Materialien zu spüren, Schubladen und Schränke zu öffnen, ein Ge-



Mit seinem Geschäft wird Michael Breitbach in Andernach jetzt zur eigenen Marke

Der Altbau in der Schafbachstraße ist eine charmante Adresse für die Neueröffnung

fühl für Küche zu entwickeln. Sämtliche anderen Möbelformationen kann Breitbach den Kunden mit der VR-Brille vor Augen führen und für die Beleuchtung sorgt Alexa.

Mit der Planung von Küchen und Wohnräumen ist Breitbach durch seine Laufbahn bei SHD theoretisch vertraut und hat zuvor bei einem Vollsortimentler von der Pieke auf den Möbelverkauf gelernt. Dennoch ist sich der 55-Jährige bewusst, dass er sich in die ganze Szene und praktische Umsetzung nun nochmal „reinlernen“ muss, inklusive der richtigen Lesart von Küchenkatalogen und der Küchengestaltung. Dafür hat er kürzlich eine Schulung bei Schüller absolviert. Im Gerätebereich führt Kochen&Wohn.Genuss über-



SIGNACOM
VISUELLE KOMMUNIKATION

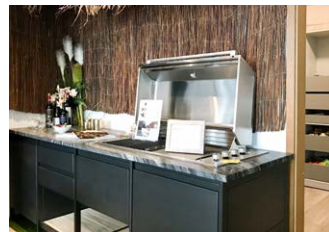
Westermann GmbH
Fullservice-Werbeagentur
Telefon 04252 399-0
E-Mail welcome@signacom.de
www.signacom.de



STELLEN SIE IHRE PRODUKTE INS RAMPENLICHT MIT INTELLIGENTEN DIGITAL SIGNAGE LÖSUNGEN

- **AUFMERKSAMKEITSSTARKE WERBEFLÄCHE** – Durch Bilder, Videos und Animationen werden Emotionen berührt und an die Botschaft gebunden. So werden selbst komplexe Inhalte spielend vermittelt.
- **INTELLIGENTE PRODUKTPRÄSENTATION** – An Tageszeit und Standort gebundene Inhalte werden automatisch abgespielt. Sensoren und Kameras können direkt oder indirekt auf den Betrachter wirken.
- **KUNDENBINDUNG 2.0** – Bedienbare Nutzeroberflächen bewegen den Betrachter zur Interaktion und bewussten Wahrnehmung der Inhalte. Über QR-Codes, E-Mail- oder Eingabeformulare entsteht unmittelbar eine Bindung zum Nutzer.

Signacom ist mehr als nur Hardware. Als Fullservice-Werbeagentur entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen eine fertige Digital Signage Lösung, die zu Ihnen passt. Besuchen Sie uns in unserem Showroom. Wir sollten uns kennenlernen!



Das kleine, aber feine Angebot gibt den Kunden auch bei den Outdoorküchen eine Auswahlmöglichkeit. Im Programm sind Burnout, publikumswirksam im Eingang platziert, und der niederländische Outdoorküchenhersteller Haave.



Die Präsentation auf den 70 Quadratmetern ist ebenso stilvoll wie gemütlich. Auch Möbel und Deko stehen zum Verkauf.

wiegend V-Zug. Die Schweizer haben für den Studiochef – neben Design und Qualität – einen starken Vorzug: „Sie können liefern.“ Auch die 3.600 Euro teure OptiLift-Spülmaschine des Herstellers hat Breitbach sich für seine Ausstellung gegönnt. Daneben zeigt er als nur einer von zehn Händlern in Deutschland die Falmece Light und wollte einen Muldenlüfter von Berbel präsentieren. Dessen Lieferung wird sich aber um mindestens acht Wochen verzögern. „Das werde ich für mich checken. Wenn die Lieferzeiten weiter so problematisch sind, überlege ich, eventuell in dem Bereich ebenfalls auf V-Zug umzusteigen.“ Mit dem Ziel, auch jüngere Leute anzusprechen, stehen im hinteren Teil des Studios Geräte von Samsung, wie der Dual Cook Ofen. Zudem ist hier ein Hauswirtschaftsraum angegliedert. Dass auch für die Outdoorküchen z. B. der Flammkraftgrill momentan nicht lieferbar ist, erleichtert den Start nicht unbedingt. Michael Breitbach ist es aber gewohnt, strategisch zu denken und dabei eine gewisse Ausdauer zu bewahren. „Drei bis fünf Jahre“, weiß er, „braucht es, bis man sich mit einem Angebot etabliert.“

Mit seiner Auswahl an Küchen und Geräten zielt Küchen&Wohn.Genuss ganz klar auf die gut situierte Kundschaft ab

Eine Website gibt es zum Start noch nicht. Diese soll später mit einem Spezialisten vor Ort oder dem Küchen Spezial Verbund KSV realisiert werden, dem er sich angeschlossen hat. Für die Montage werden die Dienste von Montas genutzt und auch für die Dekoration kommt professionelle Unterstützung. Vorteilhaft für seinen Neustart: „Als Vertriebler ist es eine meiner Stärken, Netzwerke aufzubauen. Vorher B2B, jetzt B2C. Ich kann gut mit Menschen und bin grundoptimistisch.“ Obendrein hat der Ladeninhaber hier ein Heimspiel, denn Michael Breitbach ist gebürtig aus der Region, so dass es bereits ein gewisses Netzwerk gibt.

„Anders sein als andere Studios“, das ist für ihn ein wichtiger Ansatz. Dazu gehört, dass er viel zu Kunden hinfährt, um das Verkaufen persönlicher durchzuführen. Erste Ergebnisse gibt es schon. Zwei Küchen sind geordert, jeweils im Wert von über dreißigtausend Euro. Weitere Projekte sind in der Pipeline und zwischendurch wandert dann mal eine Decke sowie das ein oder andere Möbelstück über den Ladentisch.(cht) ■

Technisch ist das Studio auf dem neuesten Stand, mit Virtual Reality für die Küchenplanung und Alexa zur Steuerung der Beleuchtung



systemceram:

Rohstoffe aus der Region fördern die Liefersicherheit

Kurze Wege bei der Rohstoffversorgung, eine umfangreiche Lagerhaltung und ein von Natur aus nachhaltiges und recyclingfähiges Material: Das sind die Hauptkriterien, die systemceram helfen, die Liefersicherheit trotz der schwierigen Rahmenbedingungen so stabil wie möglich zu halten.

■ Knappe oder nicht verfügbare Rohstoffe führen immer häufiger zu längeren Lieferzeiten in der Küchenbranche. Das stört die Abläufe im Handel teilweise erheblich. Vor allem im Gerätebereich. So wie jedes produzierende Unternehmen ist auch systemceram, der Spezialist für Keramikspülen aus dem Westerwald, mit den aktuell schwierigen Rahmenbedingungen konfrontiert. Über das gesamte Programm betrachtet sei die Liefersicherheit jedoch weiterhin groß und bewege sich im Rahmen der aktuellen Küchenlieferzeiten, berichtet das Unternehmen.

Zufriedene Verbände

Während der gesamten Zeit der Pandemie konnte sich der Fachhandel in puncto Liefersicherheit auf systemceram verlassen. So war die überdurchschnittlich gute Lieferperformance auch Gesprächsthema in vielen Jahresgesprächen mit den Vertretern der Küchenverbände. „Man hat uns ein sehr gutes Zeugnis ausgestellt“, berichtet Geschäftsführer Kevin Göbel von durchgehend positiven Feedbacks der Verbände zum Thema Liefersicherheit. Eine Ausnahme ist die Landhausspüle „Centra 90“. Hier wurde das Unternehmen mit sprunghaft gestiegenen Bestellungen konfrontiert. Da die Kapazitäten in Siershahn wegen der großen Nachfrage derzeit sehr gut ausgelastet sind, wird der hohe Auftragsbestand bei der „Centra 90“ nun schrittweise abgearbeitet. Deshalb hat der Spülenhersteller schnell reagiert und den Handelskunden ans Herz gelegt: „Bestellt bitte frühzeitig!“ Diese Strategie sei ohnehin ratsam, betont Christoph Erll, Prokurist und Mitglied der Geschäftsleitung Verkauf Küche. Denn beim Hersteller können Produktionsmengen mit Vorlauf besser geplant werden. Und der Handel kann sicher sein, dass die Ware zum Montagezeitpunkt bereitsteht.

Umfangreiches Lager

Aktuell verschärft sich die Versorgungslage bei einigen Vorprodukten weiter. Auch für systemceram gestaltet sich die Produktionsplanung aufwändiger. Mit einem großen Lager in der Hinterhand stellt sich das Unternehmen aber schon länger flexibel auf. Diese Strategie hat bei systemceram Tradition und war schon lange vor der Corona-Pandemie gelebte Praxis. „So konnten wir mit den gängigen Modellen und Einbauarten schon immer schnell reagieren“, sagt Kevin Göbel. Dies sei nun wertvoller denn je. Temporäre Verzögerungen bei einzelnen Modellvarianten sind bei systemceram derzeit noch die Ausnahme von der Regel.

Rohstoffe aus der Region

Neben der umfangreichen Lagerhaltung profitiert systemceram von besonders kurzen Wegen der Vorlieferanten. Mehr als 70 Prozent der Rohstoffe für die Spülenproduktion bezieht der Hersteller aus einer Entfernung von gerade mal 20 Kilometern. Zumeist handelt es sich um Ton und Schamotte, die Basis für die keramischen Produkte aus Feinsteinzeug. Der Westerwaldkreis, die Heimat von systemceram, verfügt über die umfangreichsten und wertigsten Ton-Lagerstätten Europas.

Von Natur aus nachhaltig

Hinzu kommt die 100-prozentige Recyclingquote des keramischen Materials. Anfallender Bruch kann dem Produktionsprozess umgehend wieder zugeführt werden. Je nach Grundfarbe direkt in der eigenen Fertigung oder extern in der Produktion von keramischen Fliesen. Auch fertige Spülen, die nicht den strengen Qualitätskontrollen genügen, werden wieder vermahlen und das natürliche Material als Rohstoff genutzt. Im Sinne einer auf Nachhaltigkeit angelegten Kreislaufwirtschaft setzt systemceram damit Maßstäbe in der Produktion von Küchenspülen. ■

Die neue „Kara 85“ von systemceram schafft mit elegant abgeschrägten Beckenrändern eine zweite Arbeitsebene im Becken. Darauf abgestimmt ist die „Medio“-Matte sowie die designorientierte Premium-Armatur „Offeo Pro“.
(Foto: systemceram)

