



Die Systemceram-Inhaber Bernd Göbel (li.) und Manfred Engel (re.) mit ihrem Ideengeber und Händler Ludwig Haller



Systemceram:

Erfolgsgeheimnis? Den Partner und seine Wünsche ernst nehmen!

Marktgängige, ganz eng an den Bedürfnissen des Küchenhandels orientierte Produkte zu entwickeln, die zugleich in Design und Funktion zukunftsorientiert und trendweisend sind, diese Kunst hat Systemceram zur Perfektion entwickelt. Die Kunden sind hier ganz eng in den Entwurfsprozess eingebunden.

„**R**und fünf Prozent aller verkauften Spülen sind Eckspülen. Was uns als Planungs- und Gestaltungslösung fehlte, war eine Eckspüle für moderne Küchen“, sagte Ludwig Haller, Inhaber von Kreuzpainer Küchen im bayerischen Essenbach-Mettenbach und seit Jahrzehnten ein keramikbegeisterter Kunde von Systemceram. Genau an diesem Punkt macht sich die enge und intensive Zusammenarbeit und die zielorientierte gemeinsame Produktentwicklung von Handel und Hersteller bezahlt. Fünf Seminare führt Systemceram regelmäßig und seit Jahrzehnten mit insgesamt fast 300 Küchenhändlern pro Jahr durch. Hier bietet sich ausreichend

Gelegenheit für die teilnehmenden Küchenspezialisten, ihre Wünsche zu formulieren. Daraus entstehen dann immer sehr schnell konkrete Produktideen, die konstruktiv diskutiert und gemeinsam weiter entwickelt werden. „Die so erarbeiteten, marktgerechten und innovativen Spülenideen stellen wir in den nachfolgenden Seminaren auch den anderen Teilnehmern vor. Hier kommt auch der Modellbau dazu und zeigt Möglichkeiten, aber auch Grenzen auf.“

So bekommen wir ein breites Meinungsbild und natürlich auch eine entsprechende Akzeptanz neuer Produkte



Handel

Mit der modernen Eckspüle Mera Eck von Systemceram eröffnet sich ein ganz neuer Kundenkreis

bei unseren Kunden“, konnten die geschäftsführenden Gesellschafter Gerhard Göbel und Manfred Engel immer wieder erfahren: „Wir filtern die Essenz heraus. Natürlich müssen wir manche Ideen auch fallenlassen. Alle Entwürfe werden auch noch einmal grundlegend von unserem Designer überarbeitet. Aber die Grundidee vieler äußerst erfolgreicher Spülenmodelle basiert auf dem Input unserer Handelspartner.“ So machte auch Ludwig Haller immer wieder die Erfahrung: „Man bekommt nichts aufgedrückt nach dem Motto ‚Vogel friss oder stirb‘, sondern man bekommt genau die Produkte geliefert, die unser Kunde braucht und die perfekt in die von uns gestalteten Küchen passen.“ Auch die „Quanto“, eine trendweisende Spüle, die mit ihrer völlig neuen Formsprache viele Designer inspirierte, ist auf diese Weise in Saalbach bei einem der traditionellen Seminare entstanden.

Während des letzten Winterseminars im Februar 2011 skizzierte Ludwig Haller die erste Idee einer neuen Eckspüle mit ein paar Strichen auf einem Schreibblock. Und schon auf der „area 30“ im September wurde die fertige „Mera Eck“ als Ergebnis dieser gemeinsamen Entwicklungsarbeit, „fein geschliffen“ von einem externen Designer präsentiert: Eine moderne, geradlinige Eckspüle mit einem umlaufenden extraflachen Rand. Dreieck, Trapez und Kreissegment sind die geometrischen Elemente, die – in perfekter Harmonie zusammengefügt – die neue Spüle bilden. Die Abtropffläche im „Mera“-Design ist leicht geneigt und ohne Abtropfrillen gestaltet, dadurch strahlt die Spüle Ruhe und Harmonie aus. Der leicht gerundete Außenkreis gibt dabei der neuen „Mera-Eck“ bei aller puristischen Geradlinigkeit einen eleganten, weichen Ausdruck. Das großzügig bemessene Spülbecken bietet ausreichend Platz für alle anfallenden Arbeiten. „Diese Schnelligkeit bei der Umsetzung ist

wichtig, die Kunden wollen sehen, was wir aus ihren Ideen machen,“ sagt Gerhard Göbel.

Damit findet die Produktentwicklung bei Systemceram nicht in einem Entwurfsatelier weit weg von der Praxis statt, sondern als ein kontinuierlicher Prozess, an dem eine Vielzahl von Kunden aktiv mitarbeitet und beteiligt ist. „Die Konsequenz daraus ist“, so Manfred Engel, „dass sich unsere Kunden im Verkauf besonders für die neuen Produkte einsetzen, sie stehen 100 Prozent hinter den von ihnen ja entscheidend beeinflussten Spülen“. Das Hören und Ernstnehmen der Kundenwünsche hat eine Vertrauensbasis geschaffen, auf der Handel und Hersteller gemeinsam erfolgreich sind. ■

Ludwig Haller zeichnete die Eckspüle – Systemceram verwirklichte die Mera-Eck zur area 30

