

**hi
tec**

ELEKTRO FACH

GERÄTE
INSTALLATION
LICHT

OFFIZIELLES ORGAN DES BUNDESVERBAND TECHNIK DES EINZELHANDELS e.V. (BVT)



BRANCHE

Starke Marken

GERÄTE

Flotte Sohle

INTERVIEW:



Russell Hobbs

FASZINATION DESIGN



50. IFA: TRENDS, THESEN & PRODUKTE

Lars Maywald
Klein & More

»Der Markt wird explodieren«

Das Segment der Saugroboter nimmt deutlich Fahrt auf. hitec ELEKTROFACH sprach über die Gründe mit Lars Maywald, Leitung Vertrieb bei Klein & More, die die iRobot-Produkte in Deutschland vertreiben.

Seit Jahren heißt es immer wieder: Jetzt geht es los beim Thema Saugroboter. Die aktuellen Marktzahlen scheinen es diesmal auch zu bestätigen. Geht es also jetzt los? Wie schätzen Sie die Marktentwicklung ein?

Es geht auf jeden Fall los! Der Bereich Saugroboter hatte im vergangenen Jahr nach den aktuellen GfK-Zahlen einen Umsatz-Marktanteil bei Bodenpflege von 3,5 Prozent; für dieses Jahr ist ein Anteil von fünf Prozent prognostiziert. Diesen positiven Trend merken wir natürlich auch an unseren eigenen Verkaufszahlen und an dem gewachsenen Interesse – so zeigen sich nicht nur viele Einzelhändler interessiert an unseren Produkten, sondern auch kooperierte Händler.

Nun drängt auch ein Koreaner mit einem Saugroboter auf den Markt. Belebt

Konkurrenz auch in diesem Fall das Geschäft?

Wir sind sehr froh, wenn Konkurrenz-Produkte auf den Markt kommen. Dadurch gewinnt das ganze Segment Saugroboter an Bekanntheit. Samsung wird sicherlich mit seinem großen Marketingbudget diese Kategorie weiter nach vorne bringen. Wir freuen uns über jedes Gerät, das mehr am Markt ist, um einfach die Vorteile des Saugroboters weiter bekannt zu machen.

Wie schätzen Sie also die weitere Marktentwicklung für 2010 ein?

Wir erwarten, dass der Markt im zweiten Halbjahr regelrecht explodieren wird. Zur IFA wird es sicherlich neue Modelle geben, die noch effizienter mit der Akkuleistung umgehen und über eine abermals verbesserte Reinigungsleistung verfügen.

Reinigungsleistung ist ein Stichwort: Ist ein Saugroboter ein Erst- oder Zweitgerät? Und damit gekoppelt die Frage: Welche Zielgruppe sprechen Sie an?

Ein Saugroboter ist für uns ganz klar ein Zweitgerät, ein Ergänzungsprodukt zum herkömmlichen Staubsauger. Das hat mehrere Gründe. So gibt es in jeder Wohnung Ecken, in die diese Geräte nicht reinkommen, etwa durch die Höhe der Möbel oder durch Treppen. Deshalb ist der Saugroboter ein Ergänzungsgerät, das autonom die tägliche Grundsauberkeit herstellt – und dem Kunden damit Zeit schenkt. Dadurch ergibt sich auch die Zielgruppe. Durch die generell höheren Preispunkte zwischen 349 und 529 Euro sprechen unsere Geräte die „Young Professionals“ an, die mit ihrer Zeit mehr anfangen können und wollen, als den Boden zu reinigen.

Kommen wir zur Technik: Gibt es grundsätzliche Unterschiede zwischen den Her-

stellern, beziehungsweise was unterscheidet iRobot-Geräte vom Mitbewerb?

iRobot hat seit rund 20 Jahren Erfahrung in der Robotik gesammelt und stellt seit neun Jahren Saugroboter her. Zudem verfügt iRobot über jede Menge Patente im Themenfeld, wie ein Saugroboter sich per Tastsensorik effektiv im Raum bewegt. So erkennen die Geräte durch federleichte Berührung welche Hindernisse im Weg sind und wie diese angesteuert werden können und müssen. Alle anderen Hersteller müssen somit um diese Patente „herumbauen“. So benutzt etwa Samsung eine Kameratechnik, andere Hersteller benutzen eine Art einfache Billard-Technik. Zudem wird bei iRobot jeder Fleck im Raum drei bis fünfmal überfahren – und nicht nur einmal wie bei vielen Mitbewerbern – bevor der iRobot den Raum als gereinigt ansieht. Und der „Roomba“ verfügt über zwei gegenläufig rotierende Bürsten – der Mitbewerb zumeist nur über eine. Hinzu kommt beim „Roomba“ eine Akkuleistung beim Spitzenmodell von 60 bis 80 Quadratmeter je nach Bodenbelag.

Wie unterstützen Sie den Fachhandel?

Den Fachhandel unterstützen wir sehr gerne zum einen durch Marketingmaterial wie Broschüren, Produktblätter, aber auch ein hochwertiges Display, auf dessen LCD-Display Filme laufen, die den „Roomba“ in Aktion zeigen. Wir bieten aber auch kostenfrei einen Vorführtsch, der mit Parkett und Teppich belegt ist, um so die Leistung des „Roomba“ zu demonstrieren. Auch Live-Demonstrationen und Events bieten wir dem Handel gerne an.

Herr Maywald, vielen Dank für das Gespräch.



FOTO: KLEIN & MORE

Lars Maywald, Leitung Vertrieb bei Klein & More

KONTAKT

Klein & More AG + Co. KG
 Internet: www.kleinundmore.de
 Telefon : (0)40 656841-0
 E-Mail : info@kleinundmore.de