

Ninka – neue Programme

„Ein angesagtes Möbelstück“

Montag, 06.09.2021

Die hochwertige Stauraumlösung „Qanto“ von Ninka ist ein individuell nach Kundenwünschen konfigurierbares Produkt. Über diesen gewaltigen Entwicklungsschritt zur Fertigung in Losgröße 1 hat Redaktionsleiter Sebastian Lehmann mit Ralf Priefer, Geschäftsführer des Bad Salzufler Familienunternehmens für Kunststoffformgebung und Oberflächenveredelung, gesprochen.

Herr Priefer, die Kernkompetenz Ihres Hauses liegt auf hochwertigen, in Serie hergestellten Produkten aus Kunststoff. Wie kam es dazu, abweichend von diesem Fertigungshintergrund eine aufwendige Unterschränklösung mit Losgröße 1 ins Programm aufzunehmen?

Ralf Priefer: Wir bieten unseren Kunden seit langem Eckschränklösungen an, die zwar auch Massenprodukte wie Drehböden enthalten, aber nicht selten vorkonfektioniert als Komplettsystem geordert werden. Hiervon ausgehend haben wir unser Flaggschiff „Qanto“ von Anfang an als „Plug-and-Play“-Produkt entwickelt. Und da sich parallel unser Kundenkreis in der Küchenmöbelindustrie zunehmend der kommissionsweisen Anlieferung zugewendet hat, haben wir folgerichtig mit gleicher Denkweise reagiert: Unser wertiges Produkt, der „Qanto“, besteht zwar ebenfalls aus Großserienteilen, kommt aber zu vielen unserer Kunden als Einzelstück in Losgröße 1.

Was bedeutet das konkret, in Losgröße 1? Jeder „Qanto“ sieht von außen fast gleich aus, zumindest auf den ersten Blick.

Priefer: Denken Sie an Haushaltsgeräte: Innerhalb einer Baureihe sehen diese auch annähernd gleich aus. Wir halten das genauso, und so entsteht aus vorgefertigten Serienteilen ein konfigurierbares, individuell zusammengestelltes Produkt – wahlweise mit verschiedenen Rahmen, als Eck- und Insellösung, mit unterschiedlicher Anzahl von Tablaren etc.

Diese Einzelfertigung bzw. Montage scheint aufwendig. Wird das überhaupt bei der hohen Preissensibilität von Ihren Kunden honoriert?

Priefer: Natürlich spielt auch der Preis eine große Rolle, aber maßgeblich entscheidet das

Außergewöhnliche und die exzellente Qualität unseres Spitzenprodukts. Ist unser Kunde also von der Grundidee begeistert, werden ganz andere Aspekte relevant, wie z. B. eine kommissionsweise Anlieferung. Auch der Montageaufwand ist minimal: aufstellen, nivellieren, verbinden, Stecker rein und los geht's. So werden richtig Kosten gespart – mit erfreulicher Wirkung auf die Marge unserer Kunden in Industrie und Handel!

Für jene Kunden, die Ihren „Qanto“ im Programm haben, scheint diese Lösung ja ein richtiges „must have“ zu sein.

Priever: Da haben Sie völlig recht, und in vielen Fällen – so berichtet der Fachhandel immer wieder – ist sie kaufentscheidend. Dank der nun erreichten Individualisierung ist aus unserem „Hingucker“ ein angesagtes Möbelstück geworden. Uns macht es schon ein wenig stolz, dass wir mit „Qanto“ einen wichtigen Impuls zur Vermarktung von hochwertigen und funktionalen Küchen geben können.

Herr Priever, herzlichen Dank für dieses Gespräch!

„Ein angesagtes Möbelstück“

Links

- [Seite 25](#)