

der bei einer Schulküchenauswahl erlebt, dass Wettbewerber nicht die ausgeschriebenen Produkte angeboten haben und dadurch den Preis unterbieten wollten. Aber glücklicherweise hat der Planer die Angebote genau geprüft und wir haben den Zuschlag bekommen.

GastroSpiegel: Sie erwähnten auch das Thema Internet. Das wird von vielen Fachhändlern als Bedrohung empfunden. Wie gehen Sie hier vor?

Kappernagel: Auch wir betrachten das Internet mit gemischten Gefühlen. Hier wird dem Preiskampf Tür und Tor geöffnet, wenn die Hersteller mitspielen.

GastroSpiegel: Ein Herstellerproblem? Nennen Sie ein Beispiel?

Kappernagel: Ich denke da an einen großen Combi-Dämpfer Hersteller. Die Geräte, die wirklich hervorragend und bei unseren Kunden sehr beliebt sind, können bei jedem beliebigen Händler in Deutschland bestellt werden, der Hersteller liefert sie dann auf eigene Kosten aus. Für den Service ist dann der Händler beim Käufer vor Ort zuständig, auch wenn er nicht das Handelsgeschäft getätigt hat. Händler, die mit wenig Marge zufrieden sind, nehmen uns hier Geschäft vor Ort weg. Diese Vertriebsstrukturen sehen wir sehr skeptisch.

GastroSpiegel: Wie reagieren Sie auf die Preisschlachten des Internets?

Kappernagel: Wir intensivieren unsere Beratungskompetenz und bevorzugen Hersteller, die eine klare Fachhandelsvertriebsstruktur haben. Darüber hinaus arbeiten wir derzeit an einem neuen Internet-Auftritt und werden auch einen Internet-Shop einrichten. Allerdings werden wir hier nur Produkte anbieten, die uns in unserem stationären Handelsgeschäft nicht berühren. Das sind preiswerte Sortimente, für die wir keine Beratung anbieten müssen.

GastroSpiegel: Bei all den schwierigen Themen: Sehen Sie für den Fachhandel optimistisch in die Zukunft?

Kappernagel: Fachhandel hat Zukunft. Aber: Wir müssen die Qualität vorgeben. Fachhändler dürfen nicht nur den Prospekt der Hersteller durchlesen, sondern wirklich Ahnung haben. Wir müssen unseren Kunden einen Nutzen vermitteln, Service rund um die Uhr anbieten und Themen besetzen, die andere nicht beherrschen. ◀



„Der Fachhandel lebt von seiner Vertriebskultur“, sagt André Kappernagel im Interview. Foto: Lang

Über Kappernagel

Das Fachhandelsunternehmen Kappernagel wurde 1982 von Albert Kappernagel in Münster-Roxel gegründet. Seit 2007 ist André Kappernagel fest in das Unternehmen seines Vaters eingestiegen, der zuvor eine Ausbildung zum Industriekaufmann bei MKN in Wolfenbüttel und anschließend ein Studium der Betriebswirtschaftslehre in Münster absolvierte.

Der Fachhändler ist regional gut vernetzt, setzt auf Beratungskompetenz und Service und bearbeitet einen Markt im Umkreis von ca. 100 Kilometern. Das Unternehmen hat sieben Mitarbeiter und macht einen Jahresumsatz von 3,7 Mio Euro. Enge Partnerschaften bestehen unter anderem mit der Firma Winterhalter. Kappernagel ist in keiner Fachhändlervereinigung organisiert.

GGG

Neue Katalogausrichtung

Der sauerländer Großhändler für Großküchengeräte setzt mit seinem im Juni erscheinenden neuen Teil-Katalog verstärkt auf Edelstahl, hierbei vor allem auf entsprechendes Mobiliar. Fortan wird dieses in einer nie da gewesenen Bandbreite angeboten. GGG-Kunden können zusätzlich jede nur mögliche maßgeschneiderte Anfertigung bestellen. „Wir bieten so unseren Kunden eine ganz wichtige Zusatzleistung, nicht zuletzt wegen der extrem kurzen Lieferzeit von nur acht bis maximal zwölf Tagen bei Sonderanfertigungen“, erklärt Geschäftsführer Rainer Groß. Dabei bleiben die Standard-Edelstahl-Serien jederzeit und sofort lieferbar. Zusätzlich erweitert GGG ihre Produktpalette unter anderem um nicht-elektronische Kleinteile für die Großküche. Ganz neu im Programm sind Pizza-, Pasta- und Salatteller, eine umfangreiche Töpfe-Serie sowie Gartenmöbel passend zum bevorstehenden Sommer. ◀

**Huch!
Die Küche brennt.
Wer haftet?**

Gehen Sie auf Nummer sicher:
www.reven.de/kuechenbrand

REVEN® Luftreiniger · Tel.: +49 (0) 7042 - 373 - 0