

Interview mit dem Inhaber von ratiomat
Einbauküchen, Adalbert Sigg.

40 Jahre ratiomat



40 Jahre sind eine lange Zeit – sind bei ratiomat immer Küchenmöbel gefertigt worden?

Ja, der Buffet- und Küchenmöbelbau begann in diesem Betrieb schon Anfang der 50er Jahre. Von da ab entwickelte sich das Unternehmen stetig im Bereich Küche, und 1969 wurde dann der Markenname ratiomat geboren. Dies ist eine Wortschöpfung aus rationell und automatisch, was soviel heißen soll wie, in dieser Küche lässt es sich leicht und erfolgreich arbeiten.

Welche wesentlichen Entwicklungsschritte gab es seit dieser Zeit im Küchenmöbelbau?

Anfangs bestand eine Kücheneinrichtung aus dem Küchenbuffet, einem Tisch mit Stühlen und einer Spüle. Die Entwicklung der Einbauküche begann jedoch schon in den 60er Jahren unter dem Aspekt, Arbeitsabläufe rationell zu gestalten. Seit dieser Zeit haben sich die Küchen von „Aufbewahrungsmöbeln“ hin zu ergonomisch durchdachten und mit allem Komfort ausgestatteten Gesamtlösungen für

das Kochen und auch für den Gästepflicht entwickelt.

ratiomat ist hierzulande sehr bekannt und gilt als sehr gute Küchenmarke, was auch bedeutet, dass ein bisschen mehr Geld für die Küche hingelegt werden muss?

Wir bieten mit unserem selbst gefertigten Produkt und unseren Leistungen einen Wert, den wir uns bezahlen lassen müssen. In der Regel erreichen unsere Küchen ein Lebensalter von 20 bis 30 Jahren. Bei dieser Aussicht ist es anzuraten auf die Qualität zu achten und nicht vorrangig auf den Preis. Wir verwenden die besten Materialien und Beschläge die am Markt verfügbar sind. Darüber hinaus fertigen wir alles im eigenen Haus. Somit können wir über viele Jahre Serviceleistungen und z. B. die Möglichkeit des Nachkaufs nach einem Umzug bieten. Gemessen an der Ausstattung und den Möglichkeiten sind wir sehr preiswert, was auch dem Verkauf über die eigenen Küchenhäuser geschuldet ist.

Warum sollte der Kunde auf jeden Fall ratiomat in die Küchenauswahl mit einbeziehen?

Sowohl der preisbewusste Kunde wie auch der qualitätsbewusste Kunde kommt zu uns. Der erstere, weil er die richtigen Dinge miteinander vergleicht, der zweite, weil unglaublich

viele Kundenreferenzen unsere Qualität bestätigen. Eine weitere Stärke liegt in der unglaublichen Variantenvielfalt die wir anbieten können. Der Hauptgrund liegt jedoch in der Variabilität unserer Produkte. Wir nehmen nicht nur Standardmaße und verblenden den Raum dann großzügig, dass er wie eine Küche aussieht. Bei uns ist jedes Korpusmaß variabel, so dass die Küche exakt auf den Raum zugeschnitten werden kann. Dies hat nicht nur technische bzw. funktionale Bedeutung, sondern wirkt sich eben deutlich auf die Gestaltung der gesamten Küche aus.

Was macht die Wirtschaftskrise, ist die zu spüren?

Ich weiß nicht wie es ohne diese Krise wäre. Tatsache ist, dass wir gemessen am Rückgang des Umsatzes i. H. v. ca. 18% aller deutschen Küchenfirmen, mit einem Minus von 1,5% sehr gut dastehen. Trotzdem muss man wachsam sein und die Entwicklung kritisch beobachten. Die Krise ist noch nicht vorbei.

Welche weiteren Entwicklungsschritte wird es geben?

Wir prüfen gerade welche Regionen zunächst in Deutschland sich für uns eignen, weitere Küchenhäuser aufzubauen. Mit Sicherheit wird es nächstes Jahr Neueröffnungen geben.

Bekommen Sie dafür genug und qualifizierte Mitarbeiter?

In der Tat wird es immer schwerer sehr gut ausgebildetes Personal zu bekommen. Speziell im Verkauf sind wir auf Spitzenkräfte angewiesen,

die unsere Idee der Einrichtung und unser Produkt vermitteln können. Dafür braucht es planerisches Geschick, technisches- und gestalterisches Verständnis und dazu noch Talent als Verkäufer. Solche Leute können sich jederzeit bei uns bewerben.

Heißt das, Sie sind mit den derzeitigen ratiomat Mitarbeitern rundum zufrieden?

Ja, ich habe wirklich eine Mannschaft auf die ich zählen kann. Sie agiert sehr flexibel, was unbedingte Voraussetzung ist, entwickelt selbst Ideen und ist dem Unternehmen gegenüber sehr loyal.

Große Möbelhäuser werben mit gigantischen Rabatten – und Sie?

Dieser Rabattlüge folgen wir bewusst nicht. Wir setzen auf eine ehrliche und nachhaltige Kundenbeziehung. Deshalb ist unsere Werbung die Weiterempfehlung

Tun das die Leute tatsächlich?

Ja, es ist sehr selten, dass wir mal einen unzufriedenen Kunden haben. Es kann immer mal was passieren. In der Summe aber, so bescheinigen es auch unsere Händler, hat ratiomat eine äußerst geringe Reklamationsrate. Wir achten auch sehr darauf, dass wenn ein Teil mal nicht in Ordnung sein sollte, dies durch unsere Nähe auch sehr schnell in Ordnung gebracht wird. Auch dies ist ein Vorteil unserer Vertriebsstruktur, die weitgehend ohne Zwischenhandel stattfindet.

Da sind Sie in der Branche aber ein richtiger Exot – oder?

Ja, kann man noch so sagen. Allerdings merkt inzwischen auch manch anderer Produzent, dass Kundennähe am besten über eigene Läden funktioniert. Eine Verkäuferin oder ein Verkäufer, der die Marke ratiomat vertritt und noch fest angestellter Mitarbeiter dieser Firma ist, vermittelt dem Kunden gegenüber, dass er aus Überzeugung handelt und fest hinter dieser Marke steht. Auch der Kunde weiß ganz genau auf was er sich einlässt. Er hat in jeder gewählten Ausstattung immer dieselbe Qualität. Er hat die Sicherheit, den Hersteller des Produktes zu kennen und er weiß wo produziert wird.

Gefertigt wird nach wie vor am Standort in Leubsdorf nahe Chemnitz?

So wird es auch bleiben. Unsere Stärke ist eben auch mit der Produktion zum einen nah am Kunden zu sein, zum anderen sehr schnell und flexibel auf Anforderungen reagieren zu können. Bei ratiomat kommt wirklich noch alles aus einem Haus und wird nicht aus verschiedenen Ländern eingekauft.

Vielen Dank für das Interview und weiterhin viel Erfolg!

ratiomat Küchenhäuser
finden Sie unter:

www.ratiomat.de

Einbauküchen für alle

ratiomat®

Wir sagen

DANKE

mit sensationellen Geburtstagsangeboten

Jetzt in jedem ratiomat-Küchenhaus!



Adalbert Sigg
Inhaber