



Presseinfo

Groß in der Leistung, klein im Preis

Meiko Geschäftsführer Dr.- Ing. Stefan Scheringer über die neue Zwei-Linien-Strategie des Spültechnikspezialisten

Nach M-iQ und M-iClean heißt Ihre neueste Maschinenserie Upster. Ist die Ära der intelligenten Spültechnik nun so ganz ohne „i“ im Namen abgeschlossen?

Ganz und gar nicht! Mit der Upster startet Meiko nach mehr als 88 Jahren zum ersten Mal eine Zwei-Linien-Strategie: Premium zu einem Preis, der zu einem Premiumprodukt passt, und „Quality made by Meiko“, die am unteren Rand des Premium-Preisgefüges beheimatet ist. Die Intelligenz unserer Maschinen können und wollen wir nicht zur Debatte stellen. Was wir aber tun müssen, ist, uns den Gegebenheiten des Marktes anzupassen. Und da wir seit jeher in engem Austausch mit unseren Kunden arbeiten und die Augen und Ohren offen halten, haben wir uns für diese Strategie entschieden.

Was hat Ihnen der Markt denn zu verstehen gegeben?

Gastronomie und Hotellerie sind eine Branche, die sich beständig neu erfinden muss – heute mehr denn je. Einerseits genießt der Gast Kontinuität, andererseits will er auch immer wieder überrascht werden. Das erfordert nicht nur gedankliche Flexibilität, sondern auch Handlungsspielräume. Viel ausgeprägter ist dies noch bei Existenzgründern und Newcomern – übrigens auch im Bereich der Pflegeheime. Wer jung ist, fällt Entscheidungen viel schneller, wer sich nicht mit zu viel Grübeln aufhalten will, braucht Verlässlichkeit. Vertrauen ist der Schmierstoff, der die Komplexität im täglichen Geschäft reduzieren hilft. Meiko ist mit der Upster Maschinenreihe in der Lage, dies zu bieten: schnelle Lieferzeiten, modularer Aufbau, 100 Prozent Qualität und Vertrauenswürdigkeit basierend auf Erfahrung. Dies alles gibt es zu einem Preis für Menschen, die natürlich keine Tellerwäscher sind, aber eben auch noch keine Millionäre... Wer sich mit einem Foodtruck auf die Überholspur begeben will oder mit einem Running Sushi das Feld aufrollen möchte, hat keine Lust, sich allzu lange mit der Ausstattung seines Spülbereichs aufzuhalten. Er will, dass das funktioniert. Schnell, zuverlässig, zu einem Preis, der in seine Welt passt.

Was hat die Upster Reihe zu bieten?

Wir verfügen in dieser Produktlinie über Untertisch-, Durchschub- und Korbtransportmaschinen. Gerade die Modelle der Upster K-Klasse (Korbspülmaschinen) sind modular konzipiert, was Spielräume bei der Konfektionierung schafft. Für unsere Produktion bedeutet dies wiederum, dass wir unsere Lieferzeiten drastisch verkürzen können, weil wir in diesem Segment Abstand nehmen vom Mass Customizing. Der Kunde nimmt das als schnell und auf den Punkt gebracht wahr.



Presseinfo

Muss, wer am Geld spart, auch auf Leistung bei einer Upster verzichten?

Ganz und gar nicht. Wer sich zum Beispiel für eine Upster K entscheidet, erhält die erste Korbtransportmaschine im Markt ohne Abluftstutzen. Eine bauseitige Abluftanbindung kann man sich also sparen. Das reduziert Kosten und bedeutet einen Zeitgewinn. Dafür gibt es ein sehr viel besseres Raumklima und eine optimale Ressourcennutzung durch ein Wärmerückgewinnungsverfahren. Auch das bewährte User Interface Design unserer bisherigen Maschinen haben wir beibehalten: Alles, was blau eingefärbt ist, kann man anfassen, herausnehmen und reinigen. Eine Bluetooth-Schnittstelle sorgt für eine reibungslose Anbindung an unseren Service und auch das Design der Maschine kann sich sehen lassen. Wenn ich hier einen Kunden zitieren darf: „Zuerst war es uns nicht wichtig, wie diese Maschine aussieht. Und als sie dann da stand, waren wir einfach froh, dass sie auch noch chic aussieht“.

Wovon profitiert der, der diese Maschinenmodelle kaufen möchte?

Von unserer Erfahrung aufgrund unserer globalen Tätigkeit, weil wir dabei auch viel erfahren über die Kundenbedürfnisse. Wir vereinen das Wissen aus den Spülbereichen rund um den Globus mit bewährter, deutscher Ingenieurskunst.

Ändern sich durch die Zwei-Linien-Strategie auch die Strukturen in Ihrem Unternehmen?

Wir sind da ein bisschen klüger vorgegangen: Wir haben unsere Strukturen angepasst und kommen jetzt mit dieser neuen Strategie auf den Markt. So greifen auch Upster-Kunden sofort auf ein dicht gespanntes Vertriebsnetz zurück dank der Meiko Werksvertretungen und der autorisierten Fachhändler und Service-Techniker. Und auch die Fachplaner sind ein wesentlicher Faktor unseres Erfolgs und der Weg zur Upster führt auch über ihre Expertise und ihre Dienstleistung.

Bildunterschrift

Dr.-Ing. Stefan Scheringer ist Geschäftsführer der MEIKO Gruppe mit Hauptsitz in Offenburg.