

Mitnahme- HIGHLIGHTS

in Shanghai

MM: Anfang Juni eröffnet in Shanghai der neue Belenus Showroom. Was erwartet die Besucher?

Dietrich: Auf knapp 900 qm zeigen wir in Themenwelten gegliederte zerlegbare Möbel für jedes Marktsegment. Herausragend ist das exzellente Preis-Leistungsverhältnis nach europäischen Ansprüchen und die exzellente Verarbeitung nach europäischen Designvorstellungen.

MM: China hat sich in den vergangenen Jahren für viele europäische Einkäufer zu einer wichtigen, für einige sogar zur wichtigsten Bezugsquelle entwickelt. Was unterscheidet Belenus von anderen chinesischen Anbietern?

Dietrich: Aufgrund unserer vielen und sehr aktiven Jahre vor Ort kennen wir die Produktionsmöglichkeiten im Lande sehr gut. Wir verfügen über ein großes und effizientes Netzwerk sowie eine sehr gute Infrastruktur. Unsere Kunden können sich auf eine durchgängige Überwachung der Lieferkette vom zentralen Einkauf der Lacke und Oberflächen über ein ausgeprägtes Qualitätswesen in den Fabriken bis zur Abnahme im Bestimmungshafen verlassen.

MM: Welche Produktbereiche deckt Belenus ab, welche Zielgruppen können bedient werden?

Dietrich: Wir schließen niemanden aus. Doch angesprochen fühlen dürfte sich vor allem derjenige, der auf Qualität zu nach wie vor günstigen Preisen setzt.

Unter logistischen Gesichtspunkten kommen auf uns vor allem Ketten und Einzelhäuser mit Importabteilung oder auch klassische Importeure/Großhändler zu.

MM: Einige europäische Einkäufer beklagen eine mangelnde Zuverlässigkeit chinesischer Lieferanten und einen nicht gleich bleibenden Qualitätsstandard. Welche Sicherheiten bietet Belenus?

Dietrich: Wir arbeiten seit Jahren nach dem Prinzip der Vollaustattung mit den gleichen Herstellern zusammen. Damit garantieren wir nicht nur die Einhaltung aller EU-Standards, sondern können per zentralem Einkauf auch die gezielte Verwendung bestimmter Lacke und Leime sicherstellen. Überwacht wird dies durch ein eigenes Team von Qualitätssachverständigen.

Die Belenus Ltd. ist ein international tätiges Möbelunternehmen mit Sitz in Hong Kong und Niederlassungen in Europa und China. An der Spitze des Unternehmens steht als geschäftsführender Gesellschafter der Deutsche Christoph Dietrich, der mitteleuropäischen Interessenten beim Einkauf in Fernost nicht nur die richtigen marktgerechten Produkten anbietet sondern vor allem auch ein Höchstmaß an Sicherheit garantieren will. Im Juni geht in Shanghai der erste Belenus-Showroom ans Netz Dieser wird zwar ganzjährig geöffnet sein, speziell während der Messe Furniture China (14. bis 17. September) wird aber eine besonders hohe Besucherfrequenz erwartet wird.

Christoph Dietrich, geschäftsführender Gesellschafter der Belenus Ltd., Hong Kong.

MM: In der EU gibt es immer strengere Richtlinien bzgl. verwendeter Materialien. Kann Belenus alle diese Vorgaben erfüllen?

Dietrich: Wir setzen auf konkret definierte Sicherheiten, um die kundenindividuellen Qualitätsvorgaben zu erreichen. Mit unserer langjährigen Expertise im Supermarkt-Bereich haben wir uns seit Jahren sehr strengen Regeln unterworfen. Darüber hinaus kooperieren wir eng mit den verschiedenen Labs und Testbüros und verfolgen regelmäßig die neu definierten Anforderungen aus REACH oder den BSCI Standards.

MM: Trotz einer generellen Globalisierung haben die einzelnen Märkte noch immer unterschiedliche Wünsche an Design und Materialeinsatz. Wie schafft es Belenus diese speziellen Wünsche zu erfüllen? Inwieweit haben Einkäufer eine Mitsprachemöglichkeit bei der Entwicklung?

Dietrich: Neben meinem Geschäftspartner und mir steht unsere Chefdesi-

gnerin mit vielen Einkäufern aus Deutschland, Frankreich, Benelux, Kanada und Skandinavien in ständigem Kontakt. Unser neuer Showroom ist ein Signal, dass wir zu noch mehr Mitsprache einladen.

Unser Ansatz heißt: Mit dem richtigen Timing das zu konkurrenzfähigen Preisen auf den Markt bringen, was wir vorher als wertig erkannt haben. Mit anderen Worten: Wir orientieren uns nach oben und bringen diese Einflüsse zur richtigen Zeit nach unten. Trotz der heute zu Tage viel kürzeren Zyklen wollen weder unsere Partner noch wir an Schönheit sterben, sondern den Nerv unserer Kunden treffen.

MM: Ab Juni haben Einkäufer die Möglichkeit, den Belenus Showroom zu besuchen. Eine besonders hohe Einkäuferfrequenz wird es voraussichtlich zwischen dem 14. und 17. September geben, wenn in Shanghai die Möbelmesse Furniture China durchgeführt wird. Wie wird sich Belenus in diesem Zeitraum in punkto Präsentation und Serviceangebote aufstellen?

Dietrich: Wir organisieren den Showroom nach dem Vorbild einer Hausmesse. Das Gesehene kann vor Ort im 3D-Verfahren auf die jeweiligen Wünsche hin abgestimmt werden. Wer schon vor der Furniture China nach Shanghai kommt, wird mit Terminvor-

„Wir setzen auf konkret definierte Sicherheiten, um die kundenindividuellen Qualitätsvorgaben zu erreichen.“

merkung vom Flughafen abgeholt und ganz zentral in der Innenstadt persönlich begleitet. Während der Messe werden wir Themenführungen anbieten, wo ein Baustein zum nächsten passt.

Im übrigen haben wir noch einen ganz besonderen Service eingerichtet. Nicht nur während der Messe Furniture China lassen sich Besuchstermine bequem über Marketing @belenus.hk vorab vereinbaren. Die Adresse des neuen Showrooms, Informationen zum Abholservice bzw. eine Anfahrtsskizze werden dann automatisch übermittelt.

MM: Herr Dietrich, wir bedanken uns für dieses Gespräch! Me

