

Himmliche Tradition

Feine deutsche Handarbeit von Wendt & Kühn

Mit ihrem besonderen Charme erobern die Artikel von Wendt & Kühn seit 1915 die Herzen der Menschen. Dabei gelingt es der Manufaktur aus dem Erzgebirge immer wieder, altherwürdige Traditionen und aktuellen Zeitgeist perfekt in Einklang zu bringen. Darüber hinaus hat sich Wendt & Kühn Gedanken zur optimalen Warenpräsentation gemacht.





In vielen Arbeitsschritten erwecken die Kunsthandwerker die Blumenkinder zum Leben.



Bei Wendt & Kühn wird heute wie 1915 von Hand gefertigt.

Genau 82 Arbeitsschritte sind nötig, bis ein Blumenkind von Wendt & Kühn hinaus in die Welt spazieren kann: 31 in der Dreherei, 22 in der Leimerei, 8 in der Taucherei, 17 in der Malerei und 4 in der Packerei. Dieses Rechenbeispiel verdeutlicht gut, wie aufwändig und wertvoll die Handwerkskunst aus dem Erzgebirge ist. Tradition, Handwerk, Qualität und Exklusivität – all das vereint die Marke Wendt & Kühn.

Grundlage sind seit fast 100 Jahren unzählige Entwürfe und Zeichnungen von Firmengründerin Grete Wendt (1887-1979) und der Gestalterin Olly Wendt (1896-1991). Sie machen den Erfolg der Marke aus und sind ihr wertvollster Schatz. Jahr für Jahr gesellen sich weitere Figuren zum bestehenden Sortiment. Oberstes Gebot ist stets die mustergetreue Fertigung nach den Originalentwürfen der beiden Schöpferinnen. Auf diese Weise bleibt der unverwechselbare Charakter der Figuren erhalten, den die Menschen so lieben. Zugleich gehen die Grünhainichener Engel® mit der Zeit und werden immer wieder neu interpretiert. Tradition und Zeitgeist in Einklang zu bringen – das ist die große Herausforderung. Dass sie den Gestaltern von Wendt & Kühn gelingt, beweist der wachsende Kreis aus Sammlern und Liebhabern aus aller Welt, zu dem auch immer mehr junge Menschen gehören.

Fester Bestandteil der Firmenphilosophie ist zudem die Produktion am Firmensitz in Grünhainichen. Seit den Anfängen werden die kleinen Figuren in dem beschaulichen Ort aufwändig von Hand gefertigt, ausschließlich von ausgebildeten Fachkräften aus der Region, die mit der erzgebirgischen Holzkunst oftmals von Kindesbeinen an verbunden sind. Neben Liebe, Leidenschaft und einer guten Fingerfertigkeit benötigen die Künstler eine solide Ausbildung. Betrachtet man die detailreichen Figuren, erstaunt es kaum, dass eine Malerin zunächst zwei Jahre lang angelehrt werden muss. Nur so wird Wendt & Kühn den eigenen hohen Ansprüchen an Authentizität und Qualität gerecht und kann sich als starke Marke für den gehobenen Fachhandel positionieren.

Ein Lächeln schenken

Aktuelles Beispiel für die perfekte Verbindung von Tradition und Zeitgeist ist der Geschenke-Engel. Er trägt freudig seine Gaben und kann es sichtlich kaum erwarten, sie zu überreichen. Die runde Schachtel ist mit einer filigranen Borte bemalt, wäh-

Der Lebkuchen-Engel zaubert seit Herbst letzten Jahres ein Lächeln ins Gesicht.



Individuelle Geschenkidee für jeden Anlass: der Engel mit Präsenten.

rend das Paket mit einer sorgfältig gebundenen Schleife verschlossen ist. Obenauf balanciert der Himmelsbote einen liebevoll arrangierten Blumentopf. Die drei Blümchen sind nur wenige Millimeter groß und mit ruhiger Hand und feinem Pinsel bunt verziert. Eben diese Liebe zum Detail ist es, die die Figuren von Wendt & Kühn so einzigartig macht.

Welche Überraschung die beiden Päckchen enthalten, bleibt zwar ein Geheimnis. Doch Freude macht der Geschenke-Engel allemal! In der heutigen schnelllebigen Zeit erinnert diese Figur daran, dass Schenken etwas Schönes ist und wohlüberlegt sein will. Anstelle von Geld und Gutscheinen stellt er ein individuelles Präsent dar, das dem Empfänger vermittelt: Ich habe Dich

gern! Der Engel mit den Geschenken gesellt sich ab Ende Mai zum Lebkuchen-Engel, der seit Herbst 2011 auf dem Markt ist. Damit hat Wendt & Kühn eine neue Produktlinie eröffnet: hochwertige Geschenk- und Dekorationsideen für den gesamten Jahresverlauf. Ob zum Geburtstag, zur Kommuni-





Frühlingsboten: die Blumenkinder von Wendt & Kühn.

on oder zu Weihnachten – der Geschenke- und der Lebkuchen-Engel zaubern dem Empfänger 365 Tage im Jahr ein Lächeln ins Gesicht.

Das gelingt auch den Blumenkindern von Wendt & Kühn, die mit kindlicher Unbekümmertheit den Frühling einläuten. Mit ihren kleinen, runden Händen balancieren sie große Blüten und blicken stolz zu den Kelchen empor. Es scheint ganz so, als würden sie die Märzenbecher, Schneeglöckchen und Gänseblümchen auf der Frühlingswiese verteilen. Keines der insgesamt 18 Blumenkinder gleicht dem anderen, jedes hat seinen individuellen Charme. Die Mädchen tragen kunstvoll ausgearbeitete Schürzen und Röcke, die Jungen pludrige Hosen. Hüte, Hosenträger und Schleifen vervollständigen die Kleidung. Die Blumenkinder führen heute wie 1929, als Grete Wendt sie zum Leben erweckte, in eine Welt voller Güte und Geborgenheit. Die Sehnsucht danach ist heute mehr denn je aktuell.

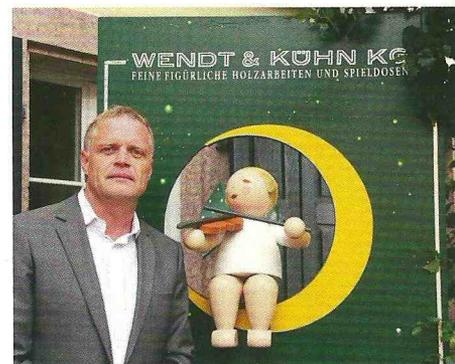
Seit kurzem bietet Wendt & Kühn einen besonderen Service, der die Erzeugnisse der Manufaktur noch exklusiver macht: Ausgewählte Artikel lassen sich mit handgeschriebenen, individuellen Widmungen versehen. Der Schriftzug wird vom Kunden festgelegt und von erfahrenen Malerinnen in kunstvoller Typographie aufgetragen. Dabei sind Farbe und maximale Zeichenzahl vorgegeben, um den gestalterischen Intentionen von Grete Wendt auch bei Personalisierungen gerecht zu werden. Ob zur Taufe, zum

Schulanfang oder zur bestandenen Prüfung – diese Geschenke sind persönliche Schmuckstücke fürs Leben.

Für diese Botschaften eignen sich der Storchenreiter mit Wickelkind, das große Mädchen mit Buch und die Wanduhren, die zu Beginn dieses Jahres wieder in das Sortiment zurückgekehrt sind. Die Wanduhren wurden zwischen 1931 und 1935 in unterschiedlichen Varianten von Grete Wendt entworfen und waren damals schon in Europa und Übersee sehr beliebt. 80 Jahre später lässt Wendt & Kühn zwei Modelle wieder aufleben: eine gelbe Wanduhr mit Mädchen und Vögeln sowie eine blaue mit einem schwebenden Margeritenengel. Sowohl die frühlingshafte Uhr in leuchtendem Gelb als auch die blaue Variante mit Sternen verkörpern den unverwechselbaren Stil von Wendt & Kühn. Ausgestattet mit einem hochwertigen, in Deutschland hergestellten Quarz-Uhrwerk erfüllen die eleganten Zeitmesser auch alle Anforderungen an Funktionalität.



Exklusiver Service: Die beiden Wanduhren lassen sich individuell personalisieren.



Perfekte Inszenierung

Die Exklusivität und Qualität des Wendt & Kühn-Sortiments sollte sich konsequent in der Warenpräsentation fortsetzen. Wendt & Kühn lässt den Fachhandel dabei nicht allein, sondern unterstützt seine Kunden von A bis Z, vom Ladenbau bis zu den Werbemitteln. Es stehen hochwertige Präsentationsvitrinen zur Verfügung, die individuell an die Gegebenheiten im Fachgeschäft angepasst werden können und in denen sich die Engel garantiert „wohl fühlen“. Im Gespräch mit dem Vertriebs- und Marketingleiter Thomas Rost haben wir mehr zur perfekten Inszenierung der Marke Wendt & Kühn erfahren.

P&G: Herr Rost, damit die Ausstrahlung Ihrer liebevoll von Hand gefertigten Figuren im Laden zur Geltung kommt, bedarf Ihr Sortiment einer besonderen Verkaufspräsentation. Geben Sie unseren Lesern drei Tipps für einen gelungenen Wendt & Kühn-Auftritt!

Thomas Rost: Marken bieten Orientierung, und sie differenzieren die Sortimente. Genau das müssen die Kunden erleben können. Hier gilt meines Erachtens: Weni-

ger ist mehr! Deshalb ist mein erster Rat: Fachhändler sollten den Mut haben, sich auf gut geführte Marken und Sortimente zu konzentrieren. Auswahl bieten ist richtig, Vielfalt hingegen ist kein Konzept. Je detaillierter das konkrete Wissen des Verkaufspersonals über die geführten Marken ist, je leidenschaftlicher das Gespräch mit dem Kunden, umso größer sind das Kaufinteresse und die Zufriedenheit der Kunden.

Zweiter Tipp, bezogen auf die Wendt & Kühn-Figuren: Jene Partner auf Handelsseite erzielen die besten Umsätze, die unseren Figuren einen exklusiven Auftritt im Ladengeschäft bieten. Jeder Artikel benötigt Platz und Spielraum, um seine Ausstrahlung zu entfalten. Nur so lässt sich der eigene, unverwechselbare Stil unserer Engel und Blumenkinder, Spieldosen, Uhren und Dekorationsartikel in Szene setzen. Mit einer derartigen Verkaufsraumgestaltung unterstreicht der Händler zugleich seinen Anspruch, edle Holzkunst und hochwertige Geschenkartikel, oftmals kombiniert mit anspruchsvollem Interieur, zu verkaufen sowie Sammelleidenschaft bei Kunden zu wecken. Wer dieses Konzept ganzjährig verfolgt und sich nicht nur auf die Weihnachtszeit konzentriert, hat zwölf Monate Freude mit dem Wendt & Kühn-Sortiment.

Und mein dritter Tipp ist eine Erfahrung: Am besten brillieren unsere hochwertigen Erzeugnisse in einer eigenen, speziell für sie geschaffenen Markenwelt. Hierfür leisten wir gern die nötige Unterstützung.

P&G: Von der Theorie in die Praxis: Inwiefern unterstützen Sie den Fachhandel konkret beim Ladenbau?

Thomas Rost: Wendt & Kühn entwickelt sowohl die Erzeugnisse als auch die Marke durch gezielte Maßnahmen für Marketing und Qualitätssicherung fortan weiter und bleibt dabei dem Wesen der Marke und ihrer Gründerinnen treu. So legen wir mit Blick auf die Liebhaber und Sammler unserer Artikel, die die Fachgeschäfte betreten, größten Wert auf die Einhaltung der Qualität in der Warenpräsentation. Deshalb bieten wir allen Händlern an, entsprechende Präsentationsvitrinen zur Verfügung zu stellen, welche die solitäre Markenführung „Wendt & Kühn“ garantieren. Wir helfen selbstverständlich beim Aufbau, beraten beim Einrichten der



Perfekt in Szene gesetzt:
neue Wendt & Kühn-Präsentationsvitrine bei einem Fachhändler in Chemnitz.

beleuchteten Glasvitrinen sowie bei der entsprechenden Sortimentsauswahl.

P&G: Sind die Präsentationsmodule für alle Fachhändler geeignet?

Thomas Rost: Selbstverständlich. Wir bieten jedem unserer Händler die Möglichkeit, gemeinsam mit uns in eine ertragreiche Zukunft zu investieren. Dazu haben wir für die Vitrinen eine Auswahl an Grundkörpern entwickelt, gewissermaßen einen Baukasten. Aus diesem kann der Händler auswählen, bevor das konkrete Aufmaß erfolgt.

P&G: Was die Räumlichkeiten anbelangt, findet man wohl kaum zwei identische Fachgeschäfte in Deutschland. Wie begegnet Wendt & Kühn diesen unterschiedlichen Gegebenheiten?

Thomas Rost: Die Unterschiedlichkeit der Geschäfte macht jedes unverwechselbar. Das passt schon mal zu unseren Produkten. Wohl jeder Raum eignet sich für die Führung einer hochwertigen Marke wie der unsrigen – ein kleiner, ein großer, ein länglicher oder ein runder Verkaufsraum. Wichtig ist, dass sich unsere Blumenkinder und Engel „wohl fühlen“, gut zu sehen sind. Und das tun sie, wenn sie in der unverwechselbaren Wendt & Kühn-Markenwelt ihren Bereich für sich haben. Es kommt also auf die Sorgfalt an, mit der unsere Handelspartner unser Sortiment präsentieren und verkaufen. Wie schon gesagt, wir sind in der Lage, auf die individuellen Gegebenheiten zu reagieren.

P&G: Stellen Sie darüber hinaus abgestimmte Materialien für den PoS zur Verfügung, wie

Aufsteller, Plakate usw.?

Thomas Rost: Ja. Unsere – zumeist kostenfreien – Angebote für unsere Fachhändler reichen von der fortlaufenden Bereitstellung attraktiver Verkaufsunterlagen und Informationen zu unserem Sortiment über Plakate, Displays und Produkt-Fotografien bis hin zu unserem beliebten Kundenmagazin „elfpunktepost“. Knapp 80.000 Abonnenten allein in Deutschland warten zwei Mal im Jahr auf dieses Magazin und wenden sich anschließend an den Fachhändler ihres Vertrauens, um Wendt & Kühn-Artikel zu erwerben. Außerdem stellen wir jedem unserer Händler gern die „elfpunktepost“ für seine Stammkundenpflege zur Verfügung. Weitere geeignete Werbemittel wie Schmuckkartons zur Verpackung der Artikel oder hochwertige Tragetaschen runden das Angebot zur Abverkaufsunterstützung ab. Sehr beliebt sind auch Vorführungen von Handwerkerinnen oder auch exklusive Kundenevents, die wir gemeinsam mit Händlern gestalten. Auch online stärken wir unsere Handelspartner durch die Veröffentlichung im Händlerverzeichnis auf www.wendt-kuehn.de. Derzeit sind wir in der Planung eines exklusiven Händlerportals und wollen den Erwerb eines Zertifikates zum fachgerechten Ausführen von Kleinstreparaturen an unserem Sortiment anbieten.

P&G: Herr Rost, vielen Dank für das interessante Gespräch! ■

►► www.wendt-kuehn.de ◀◀