

Januar 31st, 2015

"Fashion-of-Fire" revolutioniert Ofenbau- und Kaminbranche

Mit einem echten Paukenschlag für die Ofen- und Kaminbranche meldet sich wieder mal die Hopp Kachelofendesign GmbH mit ihrem Label "Fashion-of-Fire" zu Wort.



Fashion-of-Fire individueller Ofenbau

Die Idee dahinter ist ebenso simpel wie clever und man fragt sich, warum nicht schon viel früher jemand darauf gekommen ist:

Als Basis dienen der qualitätsverliebten Truppe bekannt hochwertige Komponenten von Brunner (Sie wissen schon: Heizen auf Bayerisch...). Zunächst einmal, quasi als Herz der Anlagen, Kamineinsätze mit Front-, Eck-, Tunnel oder Panoramaverglasung. Dazu erhalten die Kamine jeweils einen Speichermantel, ebenfalls von Brunner und schon bisher als Systemkamine BSK oder BSO bekannt.

Während sich der Kunde jedoch bei BSK und BSO oder auch beim Mitbewerber Camina bisher mit hochwertigen, aber optisch weitgehend simplen Lösungen begnügen musste, bietet "Fashion of Fire" die Möglichkeit, diese Anlagen mit sehr exklusiven Natursteinkomponenten, Feuertischen, Sitzbänken und Regalen oder Holzlagern zu erweitern und damit an individuelle Kundenwünsche und bauliche Gegebenheiten anzupassen. Sogar einige wasserführende Kamine sind möglich.

Die Feuertische können standardmäßig in über zwanzig verschiedenen Steinsorten, weiteren zwanzig optionalen Steinen und sogar in Cortenstahl (Edelrostoberfläche) bestellt werden. Außerdem in verschiedenen Stärken, Tiefen und sogar mit indirekten LED-Beleuchtungen – incl. Fernbedienung.

Auf die Frage, wie viele unterschiedliche Modelle man damit konfigurieren kann, antwortet Steffen Hopp, Geschäftsführer der Hopp Kachelofendesign GmbH und verantwortlich für Planung und Design: "Wir haben irgendwann aufgehört, die möglichen Varianten zu zählen. Zumal jede Anlage ja auch noch auf die baulichen Gegebenheiten des Kunden zugeschnitten wird. Aus den bisher zehn Basislösungen dürften sich in der Praxis einige tausend verschiedene Kamine generieren lassen."

Die Auswahl stellt jedenfalls alles in den Schatten, was bisher an Systemkaminen auf dem Markt ist. Und überhaupt: Nach "Systemkamin" sieht das Ergebnis selbst in den Standardausführungen ohnehin nicht aus. Jeder Kamin wird nicht nur individuell angepasst sondern auch fein säuberlich verputzt. Selbst Fachleute erkennen nie auf den ersten und selten auf den zweiten Blick, dass es sich nicht um den "klassischen" Systemkamin handelt und vermuten eher edlen – aber eben konventionellen – Ofenbau hinter den Designerstücken.

Aber wo liegen nun die wirklichen Vorteile für den Kunden? Schließlich waren hochwertige und individuelle Kaminlösungen auch bisher schon zu haben. Die Antwort ist ganz einfach und dreht sich wie so oft ums Geld. Dazu nochmal Steffen Hopp: "Mit Fashion of Fire schließen wir die Lücke zwischen den günstigen, aber optisch eher weniger attraktiven Systemkaminen und dem klassischen, individuellen aber eben meist sehr teuren Ofenbau."

Das lässt sich an einem einfachen Beispiel verdeutlichen: Ein herkömmlicher, 3-seitig verglaster Systemkamin vom Typ Bruner BSK 05 oder Camina S15 ist incl. Montage im Bereich um EUR 8.000,- zu haben. Ganz ohne oder mit Standard-Feuertisch, weitere Individualisierung – Fehlanzeige. Eine ähnliche Anlage vom Ofenbauer um die Ecke, mit Feuertisch nach Wunsch, vielleicht noch einem kleinen Regal und in hochwertiger, handwerklicher Bauweise ist allerdings unter EUR 12.000,- bis EUR 13.000,- kaum in anständiger Qualität realisierbar. Genau diese Lücke füllen beispielsweise der F04 oder F08 von "Fashion of Fire": Ebenso 3-seitig verglast, sind sie mit bester Heiztechnik von Brunner, Speichermantel, individueller Anpassung und edlem Feuertisch immer noch im Bereich der "Schallmauer" von EUR 10.000,- angesiedelt.

Möglich wird dieser Preisvorteil einerseits dadurch, dass "Fashion of Fire" für die Basisgeräte und Feuertische die Einkaufskonditionen der Hopp Kachelofendesign Geräte-Börse nutzen kann. Dem fachkundigen Leser ist die Geräte-Börse ja bereits seit einigen Jahren für Top-Konditionen auf Heizeinsätze und Kamineinsätze bekannt. Andererseits erfordern die Anlagen von "Fashion of Fire" zwar immer noch eine gehörige Portion Handarbeit und Fachkenntnis, dennoch lassen sich die Montagezeiten um ca. 50% im Vergleich zum komplett handwerklichen Kaminbau reduzieren. Und nicht zuletzt spielt auch der Vertriebsweg über das Internet eine gewichtige Rolle. Dazu nochmal Steffen Hopp: "Der Kunde kann sich die Anlage ganz einfach vom eigenen PC aus konfigurieren, sendet uns dann eine Online-Anfrage und muss lediglich ein Foto der Stellfläche oder einen Bauplan beifügen. Die Angebotserstellung erfolgt dann innerhalb von 48h und erst wenn der Kunde das Angebot bestätigt, erfolgt der Aufmaßtermin. Das spart enorme Vertriebskosten und birgt für den Kunden keinerlei Risiko."

Sollte sich nämlich beim Aufmaßtermin herausstellen, dass die Anlage aus technischen Gründen doch nicht oder nur mit Mehrkosten zu realisieren wäre, kann der Kunden seine Bestellung jederzeit kostenfrei stornieren. Wie oft das passiert? In der Praxis so gut wie nie, da sich für den erfahrenen Kaminplaner bereits am Bauplan erkennen lässt, wo mögliche Probleme lauern könnten und die werden schon im Vorfeld geklärt.

Eine besonders interessante Alternative dürfte "Fashion of Fire" auch für die immer größer werdende Zahl der "Nachrüster" mit bestehenden und bewohnten Häusern und Wohnungen sein. Hier spielen die weitgehend saubere Montage und die kurzen Montagezeiten von meist nur 1,5 – 3 Tagen eine größere Rolle als im Bereich der Neubauten.

So schließt sich dann auch der Kreis zur Eingangsfrage, warum bisher noch kein anderer Anbieter auf eine vergleichbare Idee gekommen ist: Es braucht dazu neben lange gewachsenen Kontakten zu Herstellern und Lieferanten schlichtweg die nötige Logistik, einen entsprechenden Internetauftritt und natürlich auch die nötigen Montageprofis zur Umsetzung vor Ort. All das haben in dieser Kombination weder der typische "Ofenbauer vor Ort" noch die klassischen Internetshops zu bieten.

Mit dem individuellen Ofenbau der Hopp Kachelofendesign GmbH und der Preis- und Stückzahlorientierten Geräte-Börse hatte man hier jedenfalls die passende Basis für das Projekt und musste diese Geschäftszweige nur noch zusammenführen.

Man darf gespannt sein, wie sich das Projekt "[Fashion of Fire](#)" entwickelt. Obwohl man jede Menge Leidenschaft und Zeit in das Projekt gelegt hat, tritt die Geschäftsleistung auf die Bremse: "Das Kundeninteresse und die Bestelleingänge übertreffen zwar bisher unsere Erwartungen. Stückzahlen um jeden Preis streben wir jedoch nicht an. Der Kunde soll nie das Gefühl haben, schlechter bedient zu werden als beim besten Ofenbauer vor Ort. Im Gegenteil. Wir wollen uns mit Fashion of Fire langfristig den Ruf erarbeiten, nicht nur günstiger und individueller zu sein – sondern ganz einfach besser. Dazu muss sich der Verkauf im überschaubaren Rahmen halten. Keine Anlage wird an den Kunden übergeben, die ich nicht selber vor Ort als perfekt gelungen abgesegnet habe." verspricht Steffen Hopp. Und wer ihn kennt weiß, dass der Mann das ernst meint...



RSS FEED

FEATURED VIDEO

Pressemitteilungen über Online Presse



PR-Gateway



Online-Pressemitteilungen versenden



Veranstaltungs- & Seminartermine bewerben



Social Media news veröffentlichen



Bilder teilen und verwalten

Jetzt 14 Tage kostenlos testen

vertrieb@pr-gateway.de | pr-gateway.de/anmeldung

Video-Tutorial **kostenlos**

Veröffentlichen im Internet



» [jetzt ansehen](#)

ADENION

academy

Online-Seminar am 24.02.2015

Keywords & Links: sprechen Sie die Sprache Ihrer Zielgruppe

Keywords



+



Links

Sonderpreis
39,95 €

» [Details und Anmeldung](#)

Kostenloses Presseportal

inar.de

go-with-us.de

prmitteilung.de

artikel-presse.de

LETZTE BEITRÄGE

- Marketo und hybris schließen Partnerschaft für optimale Kundeninteraktion
- 4.200 Sprinkler für Gewerbe- und Handel
- Elektroautos laden naturstrom an der Straßenlaterne
- VideoTranslation.net appreciates the positive customer reviews its service has received in recent months from clients across the world
- Surf City Recovery Hires New Clinical Director Beth Schroeder

KATEGORIEN

- Aktuelle Nachrichten
- Arbeit/Beruf
- Auto/Verkehr
- Bau/Immobilien
- Bildung/Schule
- Börse/Anlage/Banken
- Bücher/Zeitschriften
- Computer/Internet/IT
- Energie/Natur/Umwelt
- Essen/Trinken
- Familie/Kinder
- Film/Fernsehen
- Finanzen/Wirtschaft