



starmix goes architects

Interview mit Roman Gorovoy

General Manager bei starmix, ELECTROSTAR GmbH

Roman Gorovoy und Carla Stadler trafen sich für die Vereinigung freischaffender Architekten **VfA** anlässlich der Umstrukturierung und Neuausrichtung von starmix, dem Erfinder des Warmluft-Händetrockners. Roman Gorovoy erklärt die beiden Produktsegmente Sauger und Sanitär des Unternehmens und stellt Teile der Produktpalette vor. Die neue Unternehmensstrategie macht den Kunden zum Mittelpunkt der Produktentwicklung. Dies bedeutet direktere Kommunikation mit den Kunden und noch bessere Anwendungsfreundlichkeit der Produkte. Ein Ansprechpartner im Haus für Architekten hilft dabei für anstehende Bauaufgaben die richtigen Lösungen und passenden Produkte zu finden.

Starmix bietet ein breites Spektrum an Produkten an. Welche sind besonders interessant für die Architekturbranche?

Interessant sind mehrere Dinge. Zum einen sind das unsere Händetrockner. Diese können zum Beispiel beim Bau von öffentlichen Einrichtungen relevant sein. Vom Fitnessstudio bis zum Kino, aber auch in Restaurants, Flughäfen oder Bahnhöfen.

Überall wo es Toiletten gibt, müssen die Hände nach dem Waschen getrocknet werden. Es gibt hierfür generell drei Systemlieferanten: Papierhandtücher, Rollenhandtücher aus Stoff und Warmluft-Händetrockner. Wir sind einer der traditionsreichsten Lieferanten für Warmluft- und Highspeed-Händetrockner.

Das zweite ist unser Hotelprogramm. Dabei handelt es sich um Handhaartrockner und Hotelaccessoires. Diesen Bereich planen wir in Zukunft deutlich stärker auszubauen, da wir eine hohe Nachfrage auf dem Markt erkennen. Pro Jahr werden ca. 30.000 Hotelbäder mit unseren Produkten ausgestattet.



Für Architekten, die viel im Privatbereich tätig sind, können unsere Zentralsauganlagen interessant sein. Das besondere bei Zentralsauganlagen ist die Saugereinheit, die im Keller montiert wird. An dieses Gerät ist ein Rohrsystem angebunden, das durch das ganze Haus verläuft. Die Handhabung ist sehr einfach. In jedem Zimmer kann der Schlauch in eine Art Steckdose eingesteckt werden und das Gerät unten im Keller schaltet sich automatisch ein. Es muss also nicht immer der lästige Staubsauger hinterher gezogen werden. Diese Variante ist auch sehr gut für Allergiker geeignet, da Staub und Dreck direkt in den Keller befördert werden.

Worin steckt die besondere Innovation der Produkte? Was unterscheidet starmix von anderen Mitbewerbern?

Auch hier müssen die beiden Sparten Sauger und Sanitär getrennt betrachtet werden.

Was uns im Sanitärsegment enorm unterscheidet ist, dass wir die breiteste Produktpalette an hochwertigen Produkten anbieten. Wir können im Prinzip alle Preisklassen abdecken, also von 150 Euro bis 800 Euro Marktpreis. Es gibt Warmluft-Händetrockner, die einen relativ geringen Geräuschpegel besitzen. Sie trocknen die Hände dafür verhältnismäßig langsam, also zwischen 25 und 30 Sekunden. Wir haben aber auch Highspeed Geräte, die die Hände in 15 Sekunden trocknen. Unser größter Mitbewerber in diesem Bereich ist die Firma Dyson. Wir haben gerade ein neues Produkt auf den Markt gebracht, den XT 3001. Es handelt sich um einen Hands-in-Händetrockner, ähnlich wie der von Dyson. Er hat jedoch eine Wasserauffangschale. Somit läuft das Wasser beim Händetrocknen nicht auf den Boden. Zusätzlich hat er ein integriertes UV-Licht im Filterbereich, um Bakterienbildung zu vermeiden.

Dies ist ebenfalls eine Funktion, die auf dem Markt momentan einzigartig ist. Außerdem ist ein bürstenloser Motor mit einer Lebensdauer von über 3000 Stunden integriert. Und durch die geringen Energiekosten ist der XT 3001 einer der wirtschaftlichsten Händetrockner seiner Klasse. Wir bieten also eine Kombination von hoher Qualität, Leistung und interessanten Funktionen und das zu einem attraktiven Preis.

Wir investieren momentan viel in das Händetrocknersegment und innerhalb der nächsten 2 Jahre werden wir die komplette Händetrockner Produktpalette erneuern. Bei den neuen Produkten ist unser Ziel, neben der Qualität und Leistung auch viel Wert auf das Design und die Anwendung zu legen. Und sehr wichtig ist auch das beste Verhältnis von Geräusch und Trocknungszeit. Das bedeutet eine möglichst geringe Trockenzeit bei einer moderaten Geräuschkulisse. Ein Problem, welches alle High Speed Trockner heute mit sich bringen.

Darüber kann ich jedoch noch nicht mehr verraten. Es wird auf jeden Fall spannend. Wir haben bereits fünf Patente für die neue Produktpalette angemeldet. Das erste Modell wird im ersten Quartal 2016 erscheinen.

Was ist Ihr Anspruch an Design und Qualität?

Dies beantwortet sich schon ein wenig aus der vorhergehenden Frage. Als Unternehmen haben wir uns in den letzten Jahren intensiv um unsere Sauger-Produktpalette gekümmert. Diese sind auf einem sehr hohen Level, was anwenderorientiertes Design und Qualität betrifft. Und in den nächsten 2 Jahren folgen die neuen Produkte für das Händetrockner-Segment. Das Thema Qualität steht bei uns in jeglicher Hinsicht seit vielen Jahren mit an oberster Stelle. Alle unsere Produkte zeichnen sich durch niedrige Ausfallrate und lange Lebensdauer aus. Es ist traditionell unser Steckenpferd sozusagen.



Gibt es ein persönliches Lieblingsprodukt?

Im Händetrocknerbereich kommt mein Lieblingsprodukt erst auf den Markt, ich kann dazu somit nicht allzu viel vorweg nehmen. Im Sauger-Bereich ist es auf jeden Fall die iPulse Sauger-Serie. Hierbei handelt es sich um eine brillante Entwicklung, ein Handwerker-Staubsauger mit bedarfsgesteuerten Filterabreinigung für die härtesten Anwendungsfälle auf der Baustelle. Dieses Benchmark Gerät ist unter anderem sehr gut für Problemstäube wie Quarz oder Asbest geeignet.



Inwiefern spielt das Thema Nachhaltigkeit eine Rolle?

Nachhaltigkeit ist ein vielschichtiger Begriff und findet sich auf mehreren Ebenen innerhalb unseres Unternehmens wieder. Ich beginne bei unseren Materialien und Produkten und komme dann weiter zu unserer Gebäudeinfrastruktur, sowie zur Unternehmensstrategie.

Generell verwenden wir bei fast allen Produkten recycelbare Materialien. Zusätzlich achten wir stark darauf, dass unsere Produkte eine hohe Energieeffizienz aufweisen. Unsere Geräte sind so konstruiert, dass wir innerhalb des Systems so wenig Verlust wie möglich erzielen. Dies wirkt sich positiv auf die Energieeffizienz aus.

Im Sauger-Bereich spielt das Thema Gesundheit zudem eine sehr große Rolle. Sauger dienen dazu die Luft als wichtige Ressource sauber zu halten. Das Thema Gesundheit des Arbeiters an der Baustelle beschäftigt uns intensiv und in diesem Bereich setzen wir immer wieder Maßstäbe auf dem Markt. Im Händetrocknerbereich können wir versichern, dass die Geräte einen geringeren ökologischen Fingerabdruck hinterlassen, als andere Händetrocknungssysteme. Diverse unabhängige Studien haben gezeigt, dass Händetrockner wirtschaftlicher und ökologischer als Rollenhandtücher oder Papierhandtücher sind. Wir sind der Meinung dass wir in der Zukunft keine Ressourcen, wie Papier nutzen sollten, um unsere Hände zu trocknen.

Im nächsten Schritt möchte ich zu unserem Gebäude kommen. Wir investieren momentan viel in Energieeffizienz. Vor zwei Jahren haben wir zum Beispiel eine bivalente Heizung eingebaut, die mit nachwachsenden Rohstoffen arbeitet. Zudem ersetzen wir nach und nach die alte Beleuchtung durch moderne energieeffiziente

Leuchten. Diese sind nur eine von vielen schon umgesetzten und geplanten Maßnahmen.

Im Allgemeinen lässt sich sagen, dass wir im Rahmen unserer Möglichkeiten versuchen ressourcenschonend zu arbeiten. Und innerhalb des Unternehmens verfolgen wir eine nachhaltige Wachstumsstrategie, die für viele Jahre Erfolg garantieren soll. Dies gibt unseren Mitarbeitern positive langfristige Zukunftsaussichten.

Aktuell steht ein großer Strategiewechsel des Unternehmens an. Kurz haben wir das Thema bereits angeschnitten. Könnten Sie uns beschreiben, was in den nächsten Monaten geschieht?

Um unser Fachhandelsnetz auszubauen, haben wir vor einiger Zeit eine Wahrnehmungsanalyse durchgeführt. Diese zeigte uns, dass wir als Unternehmen wahrgenommen werden, das solide Produkte fertigt und verlässlich ist. Das sind sehr gute Basiswerte, aber sie bewegen den Kunden nicht unbedingt emotional zum Kauf.

Langfristig möchten wir uns als Trendsetter auf dem Markt positionieren. Der Fokus liegt dabei auf Design und Anwendungsfreundlichkeit. Wir wollen Produkte entwickeln, die eine äußerst hohe Kundenzufriedenheit schaffen. Und um dahin zu kommen konzentrieren wir uns auf die Bedürfnisse des Kunden. Wir müssen ihn fühlen und verstehen, um ihm das bestmögliche Produkt und den optimalen Service zu bieten. Unsere Strategie für die nächsten drei Jahre heißt also „profitables Wachstum durch eine kundenorientierte Organisation“. Daraus leiten sich dann ganz konkrete Ziele und Projekte ab. Wir bauen zum Beispiel ein Innovationsmanagement auf, bei dem wir einen regelmäßigen Prozess der Kundenbeobachtung integrieren. Wir analysieren das Verhalten und die Probleme in den Abläufen. Daraus wird ein optimales Produkt zusammen mit dem Kunden entwickelt.

Auch unser Corporate Identity (das Erscheinungsbild) und die Kommunikation werden sich verändern. In neuen Katalogen werden Handwerker künftig mit dem „DU“ angesprochen und wir möchten klarer und emotionaler kommunizieren, damit der Kunde die Vorteile unserer Produkte schneller und besser versteht. Auch möglichst alle innerbetrieblichen Entscheidungen, die getroffen werden, sollen aus der Kundenbrille betrachtet werden. Das ist eine große Herausforderung, die wir in den nächsten Jahren zu meistern haben. Aber wir sehen schon die ersten Erfolge. Die Umsatzzahlen entwickeln sich sehr positiv. Und die neusten Produkte im Saugebereich haben ein überdurchschnittliches Niveau im Bereich der Anwendungsfreundlichkeit. Dadurch wird eine starke Kundenbindung geschaffen. Über diese Kundenorientierung wollen wir dann zu einem Trendsetter werden, der früher als die Mitbewerber das richtige Produkt auf den Markt bringt.

Das klingt sehr vielversprechend und wir sind gespannt auf die neuen Produkte. Gibt es einen Ansprechpartner für Architekten, der bei der Beratung hilfreich sein könnte?

Die Ansprechpartnerin ist Katrin Kotthaus. Hier die Kontaktdaten:

Katrin Kotthaus

Telefon: +49 (0) 7153 982 233

Mobil: +49 (0) 1520 92893 87

Email: kotthaus@starmix.de

Vielen Dank für das Gespräch.