

lung, nur eine Lieferantenummer, nur eine Rechnung, nur je ein Vorgang in Wareneingang und Buchhaltung. „Fachhändler, die den Vorteil des Großhandels nutzen, sparen also somit Zeit und Geld“, betont Meloh.

Die „area30“ nutzte das Unternehmen bewusst als Ordermesse und platzierte diverse Angebote. Mit Erfolg, wie der Geschäftsführer nach der Messe mitteilte: „Die Besucher haben noch mal mehr geordert als im Vorjahr.“ Das Messekonzept „Konzentriert auf das Wesentliche“ sei voll aufgegangen. Im Mittelpunkt standen 1. LED-Leuchten, 2. Armaturen sowie 3. ein Kollektionswechsel bei den Dunstabzugshauben.

So hat Vogt immer mehr Flächen-LEDs im Programm, viele Modelle lassen sich in der Helligkeit dimmen und in der Lichtfarbe regulieren. Bei den Armaturen lenkt das Unternehmen den Blick verstärkt auf die Eigenmarke „TopLine Vogt“. Die namhaften Hersteller mit ihren Neuheiten zählen ebenfalls zum Sortiment. Bei den Dunstabzugshauben konzentriert sich das Unternehmen künftig auf die Modelle von Airforce und rückte die aktuellen Inselhauben mit Kochfeldsteuerung sowie die Muldenlüftung „Aspira“ auf dem Messestand ganz weit nach vorn.

Neue Ideen zur Innenausstattung und Deckenleuchten sowie die Linak-Höhenverstellung „Baselift“ zählen ebenfalls zum Neuheiten-Mix. Insgesamt präsentierte Vogt auf der „area30“ so viel Neues, dass die Nachrüstsätze für das Verkaufshandbuch, gegliedert in „Zubehöreneuheiten“ und „Dunstabzugshauben“, noch nie so umfangreich waren wie in diesem Jahr. (dib) [www.vogtwelt.de](http://www.vogtwelt.de)



Foto: Biermann

„Unikate statt Masse – mit unserer Produktvielfalt wird jede Küche einzigartig, egal in welcher Preisklasse“, sagt Mathias Meloh, Geschäftsführer des Zubehörgroßhändlers Vogt.

**Vogt macht's komplett.** „Wir sind ein Fachgroßhändler mit persönlicher Betreuung und einem vielfältigen Warenangebot, das sich durch differenzierte Produktfamilien auszeichnet vom Preiseinstieg bis zum Premium.“ Auf die Frage nach den besonderen Stärken des Zubehörgroßhändlers Vogt musste Geschäftsführer Mathias Meloh keine zwei Sekunden überlegen. „Und natürlich die Logistik“, ergänzt er im nächsten Atem-

zug. Denn Komplettkommissionen, so sein Credo, erleichtern die Abwicklung für die Kunden enorm. Werden vom Fachhandel beispielsweise für eine Küchenkommission noch eine Armatur, ein 4er-Set Unterbauleuchten, Montagematerial, ein Abfallsammler und eine Dunstabzugshaube mit Abluftsystem benötigt, funktioniert die Abwicklung bei Vogt nach dem Prinzip „alles aus einer Hand“. Dies bedeutet: Für sechs Positionen nur eine Bestel-

**Noch sicherer.** „Die dritte Generation der „blauwasser home“-Wasserfiltersysteme ist noch sicherer und komfortabler“, sagt Geschäftsführer Marc Brinker (Foto rechts). Es bietet jetzt eine Filterwechselerinnerung. Wenn nach einem Monat immer noch kein Service durchgeführt wurde, schaltet sich das System automatisch ab. Der Filterwechsel selbst sei einfach umzusetzen und könne durch den Kunden selbst vorgenommen werden. Marc Brinker zufolge bieten bereits 10% der führenden Küchenstudios Deutschlands blauwasser-Systeme an. Auf Gut Böckel präsentierte sich das Unternehmen erneut zusammen mit MGS, Hersteller von Edelstahlarmaturen, vertreten durch Ingo Müller-Roden (Foto links), Geschäftsführer der Emax Hausgeräte GmbH. (dib) [www.blauwasser.biz](http://www.blauwasser.biz)



Foto: Biermann