



*Oben links: Kludi „E-Go“ mit patentierter Sensor-Elektronik.*

*Oben rechts: Wohl-fühl-Effekt in der Hoesch-„Waterlounge“.*

*Unten links: Bieten Voll-edelstahl-Armaturen für selbstbewusste Käufer (v.l.n.r.): Kersten R. Hoppe, Guiseppe Delmastro (Copama S.A, Lugano/MGS), Petra Lupp (Projekt-management).*

*Unten rechts: Reduziertes Design beim MGS-Einhandmischer „MB3“.*



signern wie z. B. Philippe Starck. Neben dem Mengengeschäft will Kludi mit „Smart Luxury“ eine neue und komfortable Nische besetzen. Clevere Technik und hochwertiges Design, aber zu attraktiven Preisen – so definieren Gerald Ecke, Sprecher der Geschäftsführung, und Ingo Traskalik, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb, eines ihrer Geschäftsfelder. Neben dem Thema Bad soll verstärkt auch die Küche eine wichtige Rolle spielen. Schließlich sieht man sich bei dem Mendener Traditionsunternehmen als „führender Produzent von Küchenarmaturen“, der 1993 z. B. die Küchenarmatur mit Bajonett-Verschluss zur Unterfenstermontage entwickelt hatte. Als erste Neuentwicklungen für „Smart Luxury“ fanden wir auf der ISH die Produktlinien „Kludi Zenta“ (filigrane Armatur mit 25 mm Durchmesser Kartusche), „Kludi L-Line“ mit Bogen- oder Horizontal-Auslauf und 360°-Schwenkbereich oder als Highlight die „Kludi E-Go“, welche die

Funktion eines konventionellen Einhandmischers mit berührungsloser Sensorbedienung vereint. Puristisches Design für die Küche bietet MGS mit Armaturen in reinem, unbehandeltem Volledelstahl. MGS Progetti srl, ein italienisches, inhabergeführtes Familienunternehmen mit Designschmiede in der Schweiz, sieht sich ein wenig als Revoluzzer des Armaturenmarktes. Denn bereits 1997 beschloss man mit Blick auf die Produktpolitik, statt der herkömmlichen Chrom-Armaturen anspruchsvollen Kunden zukünftig exklusive Produkte in Volledelstahl anzubieten. Die Erfolgsstory startete 2001 mit dem Modell „Unico“ zur Eurocucina. Seit 1. Januar 2009 hat MGS nun seine Vertriebsstruktur komplett neu organisiert: Seitdem haben die CoolGiants Companies, vertreten durch Kersten R. Hoppe, Geschäftsführer Roi Electric GmbH/Hohenbrunn, und Jan Oetjen, Geschäftsführer Exporta/Bremen, den Alleinvertrieb der attraktiven Küchen- und Badarmaturen

in Deutschland, Österreich und der deutschsprachigen Schweiz übernommen. Ziel ist es laut Kersten R. Hoppe, „eine geradlinige Vertriebs- und Preisstruktur zu etablieren, um den anspruchsvollen Küchen- und Badfachhandel im deutschsprachigen Raum exzellent und serviceorientiert durch den CoolGiants-Außendienst mit MGS-Produkten zu bedienen. Wir vermarkten die Marke dabei so, wie es der Hersteller selbst tun würde“. Daher gibt es auch einen eigenen Katalog nebst Preisliste. Hoppe betonte insbesondere, dass der Endkundenvertrieb „ausschließlich über den qualifizierten Küchen- und Badfachhandel und nicht über das Internet“ erfolgen wird. Dieses Vorgehen soll zur Margensicherung der nicht verbandsgelisteten Produkte beitragen. Ein echter Hingucker: Der neue Einhandmischer „MB3“, der sich überzeugend reduziert und einfach präsentiert. So reguliert der Nutzer den Wasserauslauf direkt von vorne.