

Sage mit Power im Weihnachtsgeschäft

Alt gegen Neu

Seit April vertreibt die Premi-
ummarke Sage ihre Produkt-
palette über den deutschen Ein-
zelhandel. Inzwischen hat sich
die Sage Appliances GmbH in
ihrer neuen Unternehmenszen-
trale in Krefeld-Fichtenhain
häuslich eingerichtet und be-
treut den Fachhandel mit einem
eigenen Vertriebsteam. Als
Vollsortimenter bietet das Un-
ternehmen ein großes Portfolio
von Küchengeräten an, ein be-
sonderer Schwerpunkt liegt da-
bei auf dem Thema Kaffee.
Hier soll eine „Alt gegen Neu“
Aktion zum Jahresende die
Nachfrage beleben. PoS-MAIL
hat mit Gerd Holl, General Ma-
nager Deutschland/Österreich
bei der Sage Appliances
GmbH, über die ersten Monate
auf dem deutschen Markt und
die Perspektiven für die
Zukunft gesprochen.

PoS-MAIL: Herr Holl, wer oder was
steckt hinter der Marke Sage?

Gerd Holl: Wir gehören zur Breville

Group Ltd., die 1932 in Sydney
gegründet wurde und ihre Premium-
Küchengeräte in mehr als 70 Ländern
vertriebt. Um ihre globale Präsenz
auszubauen, hat die Breville Group
im Jahre 2013 mit Sage eine neue
Marke in Europa eingeführt – zuerst
in Großbritannien. Wie die Marke
Breville, die in zahlreichen Ländern
geradezu Kult-Charakter genießt,
steht Sage für Innovation, ein
typisches klassisches Design und Pre-
mium-Qualität.

PoS-MAIL: Wo liegen die Schwer-
punkte Ihres Sortiments?

Gerd Holl: Wir bieten ein großes
Portfolio hochwertiger Küchengeräte
an, darunter Toaster, Standmixer, Ent-
safter, Waffeleisen, Grillgeräte,
Öfen, Dampfgarer und Küchenma-
schinen. Besonders stolz sind wir auf
unser Sortiment zum Thema Kaffee,
das wir deshalb auch zum Start
in den Vordergrund gestellt haben.
Denn mit unseren klassischen Sieb-
trägermodellen machen wir es mög-
lich, auch zu Hause Kaffeespeziali-
täten zu genießen, die mit dem
Ergebnis professioneller Barista-Krea-
tionen im Café vergleichbar sind.

PoS-MAIL: Das behaupten viele Her-
steller. Braucht der Fachhandel in die-
sem Segment tatsächlich einen neuen
Lieferanten für Kaffeemaschinen?

Gerd Holl: Diese Frage müssen Sie



Schon das Einstiegsgerät Sage Duo Temp Pro
produziert erstklassigen Espresso und perfekten,
cremigen Milchschaum.

eigentlich nicht mir, sondern dem
Fachhandel stellen. Dort sind wir
jedenfalls von Anfang an auf großes
Interesse gestoßen und haben unse-
re Produkte erfolgreich platziert und
durchverkauft.

PoS-MAIL: Worauf führen Sie diesen
Erfolg zurück?

Gerd Holl: Zum einen auf die hohe
Qualität unserer Maschinen, die mit
edlen Materialien wie gebürstetem
Edelstahl auf den ersten Blick als Pre-
mium-Produkte erkennbar sind und
deren klassisches Design sofort
Barista-Feeling aufkommen lässt.
Diesem Gefühl entspricht auch die
Qualität der Ergebnisse: Eine präzi-

se Extraktion der Aromen mit Pre-Infusion unter geringem Druck sorgt für vollen, gut balancierten Kaffeegeschmack, der von der cremigen Textur der perfekt aufgeschäumten Milch begleitet wird. Dazu kommt unser gut abgestimmtes Sortiment, das es dem Fachhandel möglich macht, unterschiedliche Zielgruppen anzusprechen.

PoS-MAIL: *In welchen Preisklassen ist Sage vertreten?*

Gerd Holl: Unsere Kaffee- und Espresso-Maschinen beginnen bei 399,90 Euro (UVP), für die unsere Sage Duo Temp Pro erstklassigen Espresso und Milchschaum produziert. Am anderen Ende der Produktpalette steht der Siebträger Oracle Touch für 2.499 Euro (UVP), der automatisch dosiert, tampert und Milch aufschäumt. Dieses Modell bietet Ausstattungsmerkmale, wie man sie von kommerziellen Maschinen kennt.

PoS-MAIL: *Wie unterstützen Sie Ihre Handelspartner?*

Gerd Holl: Wir haben inzwischen ein eigenes Vertriebsteam aufgebaut, das unsere Handelspartner auch beim Merchandising berät – eine bei Elektrokleingeräten eher unübliche Dienstleistung. Ganz aktuell haben wir in Krefeld unsere brandneue Testküche eröffnet, in der wir Promotoren, Händler, Verkaufspersonal und unsere Mitarbeiter direkt am Produkt schulen, neue Geräte intensiv testen und eigene Videos für die Verkaufsförderung aufnehmen können, z. B. mit unserem Coffee-Guru Michael Jazwicki.

PoS-MAIL: *Gibt es spezielle Aktionen zum Weihnachtsgeschäft?*

Gerd Holl: Ja, bis zum Jahresende unterstützen wir den Fachhandel mit einer „Alt gegen Neu“ Aktion, die

den Endkunden, abhängig von der ausgewählten Sage Maschine, Prämien zwischen 50 und 300 Euro bietet. Dabei können unsere Handelspartner entscheiden, ob sie ihren Kunden die Abwicklung auf der Aktionswebseite <http://tradein.sage-appliances.de> anbieten oder den Abzug direkt an der Kasse vornehmen. Zu dieser Aktion bieten wir unseren Handelspartnern umfangreiche PoS-Materialien vom Regal-Wobbler über Aufsteller bis zu Flyern zum Mitnehmen und Online-Banner an.

PoS-MAIL: *Welche Schwerpunkte setzen Sie in Ihrem Sortiment über das Kaffee-Segment hinaus?*

Gerd Holl: Besonders typisch für Sage sind unsere Geräte für die Teezubereitung, Entsafter, aber auch smarte Öfen mit cleveren Kochfunktionen. Auf der IFA haben wir mit dem neuen Pizza-Ofen ein besonderes Highlight vorgestellt, das im kommenden Jahr auf den Markt kommt. Mit seiner Steinplatte und drei Heizelementen für unterschiedliche Temperaturen entspricht dieses



Das Spitzenmodell Sage Oracle Touch bietet Ausstattungsmerkmale, die man von guten, kommerziellen Maschinen kennt.



Gerd Holl, General Manager Deutschland/Österreich bei der Sage Appliances GmbH: „Mit unseren klassischen Siebträgermodellen machen wir es möglich, auch zu Hause Kaffeespezialitäten zu genießen, die mit dem Ergebnis professioneller Barista-Kreationen im Café vergleichbar sind.“

Gerät den Standards der Associazione Verace Pizza Napoletana (AVPN), die die Herstellung der echten, neapolitanischen Pizza überwacht. Neben erstklassigem Espresso können unsere Handelspartner den Kunden also im nächsten Jahr noch mehr italienisches Lebensgefühl in Form einer authentischen Pizza anbieten.

PoS-MAIL: *Herr Holl, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.*