

# In Kronach werden wieder Fernseher produziert

# Loewe ist zurück

Nach der Übernahme der Marke Loewe durch die Skytec Group und der Neugründung der Loewe Technology GmbH in Kronach nimmt die deutsche Traditionsmarke wieder Fahrt auf. So wurde im März die Fertigung am alten Stammsitz wieder hochgefahren, um wichtige Teile des bekannten Loewe Portfolios für die Handelspartner verfügbar zu machen. Dabei gibt es neben der automatisierten Produktion auch eine auf handwerkliche Manufaktur ausgelegte Linie für die Herstellung von Premium-Fernsehgeräten mit OLED-Technologie. PoS-MAIL hat mit Aslan Khabliev, CEO der Loewe Technology GmbH, über den Neustart und seine Pläne für die Zukunft gesprochen.

**PoS-MAIL:** Herr Khabliev, nach der Übernahme der Marke Loewe und der Gründung der Loewe Technology GmbH haben Sie sich ja einen sportlichen Zeitplan verordnet. Ist dieser noch gültig oder sind Sie durch die Corona-Krise aus dem Takt geraten?

**Aslan Khabliev:** Natürlich können wir uns den Wirkungen der Corona-Krise nicht ganz entziehen, aber wir arbeiten hart dafür, dass die Dinge, die wir für dieses Jahr geplant haben, auch dieses Jahr geschehen.



Wollen gemeinsam Loewe wieder zu einem verlässlichen Premium-Anbieter machen: v. l. Thomas Putz, CTO und Mitglied der Geschäftsführung, Aslan Khabliev, CEO und Eigentümer der Loewe Technology GmbH, und Christian Alber, COO und Mitglied der Geschäftsführung.



Aslan Khabliev, CEO der Loewe Technology GmbH: „Der Fachhandel akzeptiert unsere Produkte und unsere Strategien, aber natürlich müssen wir Glaubwürdigkeit zurückgewinnen.“

Das bedeutet: Wir wollen noch in 2020 neue TV- und Audio-Produkte vorstellen und diese gemeinsam mit unseren Partnern im Fachhandel auf den Markt bringen. Natürlich ist es im Moment unmöglich, präzise Vorhersagen zu machen. Im schlimmsten Fall könnte sich die Markteinführung der Neuheiten deshalb auch auf das erste Quartal 2021 verschieben. Aber das wollen wir am liebsten vermeiden.

**PoS-MAIL:** Wie ist die Loewe Technology GmbH organisiert? Welche personellen Verantwortlichkeiten stehen bereits fest?

**Aslan Khabliev:** Wir freuen uns, dass wir langjährige Spitzenkräfte von Loewe für unser neues Projekt gewinnen konnten. Dazu gehören Thomas Putz, der als Chief Techno-

logy Officer und Mitglied der Geschäftsführung die Bereiche Forschung und Entwicklung sowie IT verantwortet, und Christian Alber, der als Chief Operating Officer (COO) das operative Geschäft mit Produktion, Einkauf etc. leitet. Dazu kommen qualifizierte Kräfte wie Alexander Paul als Produkt Marketing Manager TV, das achtköpfige Vertriebsteam und Raimund Zündorf als Head of Business Strategy.

**PoS-MAIL:** Wie hat der Fachhandel auf den Neustart von Loewe reagiert?

**Aslan Khabliev:** Wir sind sowohl in Deutschland als auch in den Nachbarregionen Benelux, Österreich und der Schweiz bereits auf zahlreiche Handelspartner zugegangen, auch wenn wir aufgrund der Corona-Krise noch nicht alle wichtigen Händler besuchen konnten. Die Reaktionen waren durchgehend positiv: Der Fachhandel versteht, was wir tun. Er akzeptiert unse-

re Produkte und unsere Strategien, aber natürlich müssen wir Glaubwürdigkeit zurückgewinnen. Deshalb werden wir hart dafür arbeiten, das Vertrauen, das uns bereits viele unserer Händler schenken, zu rechartfertigen und damit auch diejenigen zurückzugewinnen, die jetzt vielleicht noch zögern.

**PoS-MAIL:** Sie haben versprochen, das Prädikat „Made in Germany“ für Loewe zu erhalten. Welche Zielgröße haben Sie für die Fertigungsstätte in Kronach geplant?

**Aslan Khabliev:** Wir haben das nicht nur versprochen, sondern uns auf Jahre hinaus dazu verpflichtet, in Kronach zu produzieren. Zur Zeit sind dort bereits 90 Mitarbeiter beschäftigt, von denen viele bereits seit Jahren für Loewe arbeiten. Wir

*Die Produktion in Kronach läuft bereits wieder und soll ausgebaut werden, um das Prädikat „Made in Germany“ für die Premium-TVs der Marke Loewe zu sichern.*

werden die Produktion in den kommenden Monaten und Jahren weiter ausbauen, aber wir planen natürlich keine Massenfertigung. Das Prädikat „Made in Germany“ ist für die Premium-TVs der Marke Loewe reserviert, die für eine zahlungskräftige Zielgruppe entwickelt werden. Dabei handelt es sich vor allem um OLED-TVs der oberen Preisklassen.

**PoS-MAIL:** Mit welchen Partnern arbeiten Sie dabei zusammen?

**Aslan Khabliev:** Wir arbeiten



sowohl mit bewährten als auch mit neuen Partnern zusammen, ohne dass ich Ihnen hier und heute Namen nennen kann. Fest steht, dass wir jederzeit für Partnerschaften mit kompetenten Unternehmen offen sind.

**PoS-MAIL:** *Kurz vor der Insolvenz hatte Loewe eine Kooperation mit dem japanischen Handels- und Technologie-Unternehmen Toyoichi bekanntgegeben. Wird diese fortgesetzt?*

**Aslan Khabliev:** Diese Kooperation betraf genau ein Produkt, das sich durch eine besondere Stellung im Markt auszeichnet. Wir würden uns freuen, dieses Produkt in unser Portfolio aufzunehmen, wenn Toyoichi in der Lage ist, es zu liefern.

**PoS-MAIL:** *Wollen Sie auch mit Produktionspartnern zusammenarbeiten oder eigene Fabriken außerhalb Deutschlands betreiben?*

**Aslan Khabliev:** Ja, das sind Optionen für alle Produkte, die nicht zu den Premium-TVs der Marke Loewe zählen. Das können Einstiegsgeräte wie die Modelle bild 1 und bild 2 aus dem bisherigen Portfolio sein, Audio-Produkte oder ganz neue Bereiche, in die wir in Zukunft einsteigen möchten, z. B. Haushalts-Kleingeräte. Darüber werden wir zu gegebener Zeit im Detail informieren.

**PoS-MAIL:** *Inzwischen sind Teile des bekannten Loewe Portfolios wieder verfügbar. Stammen diese Geräte aus Lagerbeständen oder werden sie neu produziert?*

**Aslan Khabliev:** Es gab praktisch keine oder nur sehr geringe Lagerbestände des bisherigen Portfolios. Deshalb haben wir ja so kurzfristig die Produktion in Kronach wieder gestartet, damit wir unseren Handelspartnern die Ware zur Verfügung stellen können, wenn die Geschäfte wieder öffnen dürfen. Interessant ist, dass wir zunächst gar nicht in Erwägung gezogen hatten, das bekannte Portfolio wieder anzubieten. Das geschah vielmehr auf ausdrücklichen Wunsch unserer Handelspartner, mit denen wir bereits im Februar und März durchaus nennenswerte Umsätze erzielen konnten. Das hat uns selber überrascht, und wir werten das natürlich auch als Vertrauensbeweis für uns und vor allem für die Marke Loewe.

**PoS-MAIL:** *Sie haben die Vorstellung eines neuen Portfolios ja für die IFA geplant. Welchen Einfluss hat die Änderung der Berliner Messepläne auf Ihre Einführungsstrategie?*

**Aslan Khabliev:** Nun wissen wir, dass die Messe leider nicht so stattfinden kann, wie wir sie kennen. Deshalb ziehen wir in Erwägung, mit eigenen Roadshows auf unsere Kunden zuzugehen, um das neue Portfolio vorzustellen.

**PoS-MAIL:** *Noch einmal zu Ihrer Vertriebspolitik: Sie haben die Wichtigkeit des Fachhandels von Anfang an betont. Welche Bedeutung werden andere Vertriebswege wie Fachmärkte, C&C*

*Warenhäuser und Online-Spezialisten für die Loewe Technology GmbH haben?*

**Aslan Khabliev:** Für Premium-TVs und Audio-Produkte werden die von Ihnen genannten Vertriebswege keine Bedeutung haben, denn in diesem Segment werden wir uns weiterhin eindeutig auf die Geschäfte unserer Partner im Fachhandel konzentrieren. Die werden wir gegebenenfalls in wichtigen europäischen Metropolen durch Flagship-Stores ergänzen, die wir entweder gemeinsam mit kompetenten Fachhändlern oder selbst betreiben. Dabei geht es darum, die Marke und ihren Premium-Charakter sichtbar zu machen. Für bestimmte neue Produkte werden dagegen auch Fachmärkte und Online-Spezialisten als Vertriebswege eine Bedeutung gewinnen.

**PoS-MAIL:** *Apropos Sichtbarkeit der Marke: Haben Sie auch Promotion- und Marketing-Aktionen in Richtung der Endkunden geplant?*

**Aslan Khabliev:** Ja. Sobald wir die Verfügbarkeit von Loewe Produkten bei unseren Handelspartnern sichergestellt haben, werden wir die Nachfrage auch mit Werbemaßnahmen, zunächst vor allem über digitale Kanäle unterstützen.

**PoS-MAIL:** *Herr Khabliev, wir danken Ihnen für dieses Gespräch und wünschen Ihnen bei Ihrem ehrgeizigen Projekt viel Erfolg.*