

Die Venta Luftwäscher GmbH wächst im Fachhandel

Partner für Luftqualität

Am 1. Juli 2020 hat Andreas Wahlich als CEO die Leitung der Venta Luftwäscher GmbH von ihrem Gründer Fred Hitzler übernommen. Seitdem hat er in dem mittelständischen Unternehmen, das hierzulande mit Abstand Marktführer für Luftwäscher ist, konsequent neue Akzente gesetzt. Dabei stand neben den Themen Digitalisierung und Internationalisierung auch die Intensivierung der Zusammenarbeit mit dem technischen Fachhandel ganz oben auf der Prioritätenliste. PoS-MAIL hat mit Andreas Wahlich darüber gesprochen, wie er dabei vorangekommen ist.

PoS-MAIL: Herr Wahlich, Ihr erstes Jahr bei Venta Luftwäscher geht zu Ende. Haben Sie Ihre Ziele erreicht?

Andreas Wahlich: Ich bin außerordentlich zufrieden! Wir haben vieles auf den Weg gebracht und bereiten Venta jetzt systematisch auf die Zukunft vor. Die Voraussetzungen waren exzellent: Ich bin in ein kern-

gesundes Unternehmen eingetreten, das seine Produkte vollständig in Deutschland entwickelt und produziert, über ausgezeichnete Technologien verfügt und hier eine starke Marktposition hat. Das ist ein solides Fundament für meine Aufgabe, das Wachstum bei Venta Luftwäscher zu beschleunigen und die Bekanntheit der Marke weltweit zu steigern.

PoS-MAIL: Welche Ergebnisse haben Sie dabei bereits erzielt?

Andreas Wahlich: Wir konnten im laufenden Geschäftsjahr, das am 30. Juni zu Ende geht, den Umsatz profitabel um mehr als 50 Prozent steigern. Dabei haben wir konsequent die Digitalisierung ausgebaut und auch unsere internationalen Strukturen neu gestaltet. So haben wir unsere Zentrale in Weingarten als globales Hauptquartier definiert, das auch für alle internationalen Tochtergesellschaften verantwortlich ist. Dabei werden die Niederlassungen im Ausland vor allem bei den Themen IT sowie Sales und Marketing so an die Zentrale angebunden, dass reibungslose Prozesse gewährleistet sind. Zudem haben wir die globale Expansion durch die Gründung neuer Landesgesellschaften in Japan und China vorangetrieben, die unser bisheriges Netz von Tochterunternehmen in den USA, den Niederlanden, der



Andreas Wahlich, CEO der Venta Luftwäscher GmbH:
„Bei der Zusammenarbeit mit dem Fachhandel steht für uns der Aufbau einer qualitativen Distribution im Vordergrund, in der die Vertriebsleistung unserer Partner durch entsprechende Erträge honoriert wird.“

Schweiz und Österreich erweitern. Auch hier in Europa werden wir unsere Präsenz außerhalb der DACH-Region verstärken.

PoS-MAIL: Welche Prioritäten haben Sie in hier in Deutschland gesetzt?

Andreas Wahlich: In Deutschland, wo wir im Segment Luftwäscher mit Abstand Marktführer sind, habe ich mich vor allem darauf konzentriert, die Zusammenarbeit mit dem Fachhandel zu stärken. Dieser Vertriebsweg ist enorm wichtig für die Vermarktung von erklärungsbedürftigen Produkten, besonders wenn diese, wie die Venta Luftwäscher, im Premium-Segment positioniert sind.

Deshalb habe ich ein neues Vertriebs- und Marketingteam installiert, in dem erfahrene Spezialisten die Kooperation mit allen wichtigen Fachhandelsunternehmen und Kooperation auf eine neue Basis stellen.

PoS-MAIL: *Durch welche strategischen Maßnahmen wollen Sie das erreichen?*

Andreas Wahlich: Im Vordergrund steht der Aufbau einer qualitativen Distribution, in der die Vertriebsleistung unserer Partner durch entsprechende Erträge honoriert wird. Für diese Premiumstrategie wollen wir Platin-Partner gewinnen, die bereit sind, sich für unsere Produkte und unsere Marke einzusetzen und ebenso wie wir eine langfristige Partnerschaft anstreben. Dabei haben wir schon gute Fortschritte gemacht und zahlreiche Fachhändler überzeugt, die von der neuen, proaktiven Zusammenarbeit mit Venta begeistert sind.

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

Andreas Wahlich: Durch eine jederzeit verlässliche Vertriebspolitik sowie Trainings und Schulungsmaßnahmen, die wir nach Bedarf vor Ort oder online durchführen. Zudem

wecken wir aktiv die Nachfrage, indem wir die Sichtbarkeit der Marke Venta deutlich vergrößern. Hier können Sie im nächsten Geschäftsjahr, das am 1. Juli beginnt, mit starken Auftritten rechnen.

Denn wir wollen uns sowohl beim Fachhandel als auch bei den Konsumenten als Partner für Luftqualität positionieren. Um unsere Vertriebs- und Marketingaktivitäten weiter zu steigern, werden wir im kommenden Geschäftsjahr für diesen Bereich eine Niederlassung in Düsseldorf eröffnen.

PoS-MAIL: *Das ist ja ein gutes Stück von Weingarten entfernt. Warum Düsseldorf?*

Andreas Wahlich: Weingarten ist und bleibt das Herz des Unternehmens. Hier ist die Ingenieurskunst zu Hause mit den vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der Produktion. Das Büro in Düsseldorf hat ganz pragmatische Gründe wie Verkehrsanbindung, die Nähe zu internationalen Vertriebsgesellschaften sowie HR-Themen. Wir freuen uns, künftig zwei Standorte in Deutschland zu haben, das hilft uns bei der Expansion.

PoS-MAIL: *Sie haben noch gar nicht über die Produktpalette gesprochen. Besteht hier kein Innovationsbedarf?*

Andreas Wahlich: Im Gegenteil, dieses Thema liegt mir besonders am Herzen, denn Marktführer kann man nur bleiben, wenn man seine Produkte stetig weiterentwickelt. Dabei geht es auch um Digitalisierung, z. B. durch die neue Venta App. Sie kommt noch im Juni auf den Markt und erleichtert durch neue Features nicht nur die Bedienung der Geräte per Handy, sondern gibt den Nutzerinnen und Nutzern auch viele Informationen über die Raumluft zu Hause. In künftigen Updates sollen auch weitere smarte Funktionen ergänzt werden. Für den Herbst haben wir eine regelrechte Produktoffensive geplant, mit der wir auf das steigende Bewusstsein für Luftqualität in den Haushalten antworten. Dabei wollen wir unser Sortiment nochmals modernisieren und vor allem im Bereich Luftreiniger deutlich ausbauen. Dadurch werden sich auch neue Möglichkeiten für unsere Partner im Fachhandel ergeben.

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

Zu der im März dieses Jahres vorgestellten Professional Serie von Venta gehört neben einem Luftwäscher und einem Luftreiniger auch ein 2 in 1 Kombigerät, das beide Funktionen vereint.

