

ERO BY HOT – PRÄSENTATION AUF DER EROFAME

„Die Marge für den Retail wird sehr interessant sein.“



„Der Kunde möchte Qualität und eine zuverlässige Marke. Beides bekommt er von HOT.“
Michael Sonner, General Sales Manager HOT Productions & Vertriebs GmbH

Herr Sonner, die HOT Productions & Vertriebs GmbH wird auf der eroFame im Oktober in Hannover eine komplett neue Produktlinie vorstellen. Ihr Name lautet „ero by HOT“. Was können Sie schon im Vorfeld über den Neuzugang verraten?

Michael Sonner: Nach HOT und Shiatsu bringen wir eine komplett neue Serie speziell für den Erotikbereich auf den Markt.

Welche Produktkategorien werden denn durch „ero by HOT“ abgedeckt?

Michael Sonner: Wir werden den kompletten Bereich der Erotik damit abdecken. Tropfen, Cremes, Sprays und Caps für die verschiedensten Bedürfnisse. Wir haben die ganze Produktpalette nochmals unterteilt in Drops-, Energy und Pleasure Line.

Ist schon jetzt absehbar, wie groß die neue Linie werden soll?

Michael Sonner: Die komplette Linie wird insgesamt 37 Produkte umfassen und bis Mitte 2013 komplett auf dem Markt sein.

Wie lange hat die Ideenfindung und die Entwicklungsphase gedauert?

Michael Sonner: Insgesamt kann man

EXKLUSIV Dass es auf der eroFame 2012 viele interessante Neuheiten zu sehen geben wird, liegt auf der Hand. Jetzt hat die HOT Productions & Vertriebs GmbH bekannt gegeben, dass sie eine komplett neue Produktlinie namens ero by HOT auf der internationalen Fachhandelsmesse vorstellen wird. Grund genug also, Michael Sonner, General Sales Manager bei der HOT Productions & Vertriebs GmbH, nach einigen Infos zur neuen Linie zu befragen.



Im Oktober werden 16 Produkte veröffentlicht – die gesamte Linie wird dann aus 37 Artikeln bestehen

sagen hat es fast ein Jahr gedauert, bis die ersten Produkte marktreif waren.

Laut einer Pressemitteilung will HOT mit der neuen Linie eine Marktlücke schließen, die aus höheren Anforderungen und Auflagen seitens des Gesetzgebers an erotischen Produkten entstanden ist. Können Sie diese Aussage ein wenig beleuchten?

Michael Sonner: In den letzten Jahren sind viele Produkte aus dem Handel verschwunden. Ursache war nicht mangelnde Nachfrage, denn die ist nach wie vor vorhanden, sondern die immer strengeren Auflagen, die ein Produkt heute erfüllen muss. Viele Hersteller haben hier einfach kapituliert und auch die Kosten gescheut, die eine Zertifizierung heute kostet.

Es ist also davon auszugehen, dass die neue Produktlinie mit allen Zertifikaten und Zulassungen ausgestattet auf den europäischen Markt kommt?

Michael Sonner: Ja, wir werden kein Produkt auf den Markt bringen, das den heutigen Anforderungen im EU Raum nicht entspricht.

Können Sie verdeutlichen, wie aufwendig die Verfahren sind, um diese Zulassungen und Zertifikate zu erhalten?

Michael Sonner: Es ist inzwischen so kompliziert und aufwendig geworden, dass wir uns entschlossen haben, nur für diesen Bereich eine Spezialistin einzustellen. Das Thema ist sehr komplex und auch die ständig wechselnden Vorgaben kann man hier nicht mit einigen Sätzen erklären. Man kann aber mit Sicherheit behaupten, dass dieser Bereich der Aufwendigste bei einem neuen Produkt ist.

Wie reiht sich die neue Linie in die bereits bestehenden Linien von HOT, die ja für hochwertig Qualität und Inhaltsstoffe, ansprechende Verpackungen usw. stehen, ein?

Michael Sonner: Natürlich erfüllt die neue Linie auch alle diese Punkte. Wir haben diese Produkte aber speziell für den Erotikmarkt gemacht.

In der neuen Linie finden sich auch Produkte für die Frau. Wie wichtig ist es im gegenwärtigen Markt, dem wachsenden weiblichen Klientel passende Produkte an die Hand zu geben?



ero by HOT feiert seine Premiere auf der eroFame

Michael Sonner: Es ist sehr wichtig, gerade im stimulierenden Bereich etwas für Frauen anzubieten. Die letzten 20 Jahre war diese Produktgruppe fast ausschließlich den Männern vorbehalten. Das wird sich jetzt Zug um Zug ändern.

Was können Sie über die Preisgestaltung der neuen Linie verraten?

Michael Sonner: Die Produkte werden ein sehr gutes Preis Leistungsverhältnis haben und auch die Marge für den Retail wird sehr interessant sein.

Wann kann der Handel die neuen Produkte bei HOT's Distributionspartner beziehen?

Michael Sonner: Wir werden die Produkte auf der Messe in Hannover vorstellen und gleichzeitig die Großhändler beliefern. Der Händler kann somit auf der Messe ordern und die Ware ist verfügbar.

Wird der Markteintritt von „ero by HOT“ mit wie von HOT gewohnt ansprechenden Werbe-, Marketing und Werbematerialien begleitet? Wird es vielleicht sogar ein Sales System geben?

Michael Sonner: Natürlich werden wir wie immer sämtliche Werbemittel zur Verfügung stellen und auch ein Shop Display vorstellen. Die Linie soll im Retail Bereich ja komplett angeboten werden.

Der Markt ist mit Produkten übersät, das Angebot für den Konsumenten unübersichtlich groß. Was erwarten Sie sich von „ero by HOT“ in diesem umkämpften Markt?

Michael Sonner: Ich höre oft bei Kundengesprächen, „ich brauche nicht noch ein 20tes Gleitgel im Sortiment“. Dem stimme ich zu, aber die 3 Besten sollte jeder im Sortiment haben. Der Kunde möchte Qualität und eine zuverlässige Marke. Beides bekommt er von HOT.

Wie gesagt werden Sie die neue Linie auf der eroFame vorstellen. Was lässt sich HOT denn für die Präsentation einfallen?

Michael Sonner: Unser Stand wird nicht zu übersehen sein, kommen Sie vorbei, lassen Sie sich überraschen. **e**