

„Unvergleichliche Lösungen bieten“



Sitzen Sie gut? Wie wichtig ein passender Stuhl im Büroalltag ist, merken wir spätestens, wenn sich am Abend dann doch der Rücken mit Schmerzen bemerkbar macht. Welche Sitzlösungen für unterschiedliche Bedürfnisse die 1000 Stühle Gernot-M. Steifensand GmbH bietet und wie die Zusammenarbeit mit den Fachhändlern funktioniert, erklärt Thomas Bergmann, der für die Fachhandelsbetreuung bei 1000 Stühle verantwortlich ist.

FACTS office: Herr Bergmann, was ist eigentlich das Besondere an 1000 Stühle?

Bergmann: 1000 Stühle zeichnet sich durch die Produktion von Drehstühlen „made in Germany“ aus. Bei der Umsetzung unserer Stühle stehen vor allem Ergonomie, Qualität und der Sitzkomfort im Vordergrund.

FACTS office: Welches Produkt von 1000 Stühle ist derzeit das erfolgreichste auf dem Markt?

Bergmann: Das mit Abstand erfolgreichste Modell in unserem Produktportfolio ist die Stuhlfamilie „office“. Die Stühle gibt es in diversen Varianten, also mit unterschiedlicher technischer Ausstattung und optischer Ausrichtung. Das ganze Konzept beruht auf einem Baukastensystem, um möglichst alle Bedürfnisse unserer Kunden realisieren zu können. Ein absolutes Alleinstellungsmerkmal ist unser Wechsellagersystem. Für die Drehstuhlfamilie „office“ bieten wir verschiedene Sitzpolstervarianten an.

FACTS office: Welche sind das und welche konkreten Vorteile bieten sie?

Bergmann: Insgesamt haben wir sechs Varianten: den Komfortsitz mit hochwertigem Spezialsitzschaumpolster, den Taschenfederkernsitz mit langlebiger Federkernpolsterung, den Möbelsitz mit Entlastungsmulde, den Bandscheibensitz für eine ergonomisch einwandfreie Sitzposition, den Powersitz mit starkem Spezialsitzschaum für Personen über

100 Kilogramm und das hipp-secure-Polster für eine optimale Beckenstellung, zum Beispiel nach einer Hüftgelenkoperation.

Diese unterschiedlichen Polstervarianten ermöglichen, so gut wie alle individuellen Sitzvorlieben des Benutzers abzudecken. Da im Einkauf ja sehr häufig Entscheidungen für viele Mitarbeiter getroffen werden müssen, erreichen wir mit dieser Individualisierung eine hohe Kundenzufriedenheit. Der Einkauf



PRAKTISCH: Die Drehstuhlfamilie „office“ fügt sich dank verschiedener Varianten in jedes Büro ein und schafft individuellen Sitzkomfort.

AUF ERFOLGSKURS: Thomas Bergmann ist bei 1000 Stühle verantwortlich für die bundesweite Fachhandelsbetreuung und den strategischen Handelsaufbau.



kann ein optisch und technisch identisches Produkt beschaffen, aber der „Besitzer“ kann individuell über seinen persönlichen Sitzkomfort entscheiden.

FACTS office: An wen verkaufen Sie die Stuhlfamilie „office“?

Bergmann: Die Stuhlfamilie, in Verbindung mit unserem multifunktionalen Wechsellagersystem, wird nur über den qualifizierten Bürofachhandel vertrieben. Diesbezüglich kommen die Kunden aus allen Gewerbe- und Industriebetrieben in ganz Deutschland und aus dem angrenzenden Ausland.

FACTS office: Welche Vorteile hat ein Händler von der Zusammenarbeit mit 1000 Stühle?

Bergmann: Wir sind ein kleiner und inhabergeführter Bürostuhlproduzent mit Manufakturcharakter. Für besondere Kundenwünsche haben wir immer ein offenes Ohr und auch die Möglichkeit, diese Wünsche zu realisieren. In puncto Produktentwicklung arbeiten wir sehr eng mit dem Fachhandel zusammen, um die Erfordernisse des Marktes mit einfließen zu lassen.

Der Fachhandelspartner und somit auch der Endkunde können innerhalb unserer Produktpalette Lösungen zum Thema konventionelles Sitzen, bewegtes Sitzen (3-D-Technik) und spezielle Produktlösungen individuell für Sitzbedürfnisse von Frauen finden. Dies ist in seiner Komplexität sicherlich einmalig und somit ein guter Weg, sich vom Wettbewerb abzugrenzen.

FACTS office: Welchen Service kann der Händler außerdem von Ihnen erwarten?

Bergmann: Weitere Faktoren sind sicherlich die persönliche, kundennahe und schnelle Betreuung durch unseren Vertriebsinnendienst. Außerdem haben wir sehr kurze Lieferzeiten, in der Regel zwei Wochen. Einige Produkte gibt es auch mit einer Fünf-Tages-Lieferzeit. All unsere Produkte haben fünf Jahre Garantie – das gilt für alle Stuhlkomponenten, also auch für den Stoffbezug. Die Produkte werden bereits fertig montiert bundesweit frei Haus geliefert.



VIelfÄLTIG: Ob Entlastungsmulde oder Spezialsitzschaum: Alle Sitzvorlieben werden mit den unterschiedlichen Sitzpolstervarianten abgedeckt.

Zudem bieten wir einen Musterstuhlservice. Gegen eine Servicepauschale stellen wir das gewünschte Produkt bis zu zwei Wochen zum Probearbeiten zur Verfügung. Versand und Rückholung übernehmen wir für unseren Fachhandelspartner.

FACTS office: Wie unterstützen Sie konkret den Fachhandel?

Bergmann: Wir bieten unserem Handelspartner individuell auf das jeweilige Unternehmen zugeschnittene Vertriebskonzepte an – von der jeweiligen Produktauswahl über eigene Hausprodukte bis hin zu individuell angefertigten Prospektunterlagen.

FACTS office: Welche Resonanz bekommt der Händler auf das geschlechtsspezifische Sitzen?

Bergmann: Das geschlechtsspezifische Sitzen hat sich mittlerweile fest etabliert. Wichtig ist hierbei aber, dass die jeweiligen Zielgruppen zielgerichtet und lösungsorientiert angesprochen werden. Deshalb werden auch hier zusammen mit unserem Vertriebspartner maßgeschneiderte Akquisemethoden erarbeitet, um unseren Kompetenzvorsprung in Sachen Frauenstuhl bestmöglich zu nutzen. Wir werden immer wieder durch zufriedene Kundinnen bestätigt, die sich auf das „Abenteuer“ Frauenstuhl eingelassen haben.

FACTS office: Gibt es schon neue Entwicklungen, die bald auf den Markt kommen?

Bergmann: In diesem Punkt möchten wir natürlich die Pferde nicht zu früh scheu machen. Aber es wird in Kürze ein neues Produkt zum Thema „bewegtes Sitzen“ geben. Diese Neuentwicklung greift die Thematik völlig neu auf und wird sicherlich für einiges Aufsehen sorgen. Detaillierte Informationen folgen in Kürze ...

FACTS office: Welche kurz- und langfristigen Ziele haben Sie sich für die Zukunft gesetzt?

Bergmann: In erster Linie sind wir daran interessiert, unseren Kunden unvergleichbare Lösungen zu bieten. Außerdem werden wir in den nächsten zwei Jahren ein schlagkräftiges Fachhandelsnetz aufbauen. Wir möchten eine flächendeckende Betreuung im Bundesgebiet erreichen, aber auch jedem Vertriebspartner genügend Spielraum lassen, um größtmögliche „Freude am Verkauf“ unserer Produkte zu haben.

Anna Sieradzki ■