

Frische Impulse und Inspirationen

Vom 27. bis 29. September 2021 heißt es in Oberfranken wieder: Bühne frei für neue Trends! Dann laden 13 Aussteller der Region in ihre Showrooms ein und präsentieren ihre mit bestem handwerklichen Know-how gefertigten Polstermöbel. Auf den Hausmessen finden die Handelspartner frische Impulse und Inspirationen sowie klar durchdachte Vermarktungsstrategien.

Verbandsgeschäftsführer Christian Dahm erläutert im Interview mit Gerald Schultheiß, wie die oberfränkische Polstermöbelindustrie die Zeit der Pandemie bislang gemeistert hat und warum die Hausmessen unverzichtbar sind.

MM: Die Oberfranken-Messen gehören wie im Vorjahr wieder zu den ersten analogen Kontakt-Events zwischen Industrie und Handel. Entsprechend groß ist die Sehnsucht nach Messe – zumal im sicheren Hausmesse-Umfeld. Potenziert sich damit auch die Bedeutung Ihres diesjährigen Herbst-Events?

Christian Dahm: Kleinere Messen, wie die Hausmessen Oberfranken, gewinnen in solch einem Jahr mit sehr wenigen Präsenzveranstaltungen natürlich eine zentrale Rolle. Sie bieten unseren Polstermöbelherstellern eine der wenigen Gelegenheiten, ihre neuesten Modelle live zu präsentieren. Und gerade für den Bereich der Polstermöbel ist es zwingend erforderlich, Neuheiten physisch erlebbar zu machen.

Der Verbraucher kauft kein Sofa, auf dem er nicht zumindest einmal zur Probe gesessen hat. Das Gleiche gilt auch für den Einkäufer. Die Produkte unserer Hersteller muss man mit all seinen Sinnen erleben. Dazu braucht es einen Rahmen, wie ihn die Hausmessen bieten. Vor dem Hintergrund der Pandemie punkten daher Veranstaltungen, die nicht auf großen Messegeländen mit entsprechendem Andrang stattfinden, auch unter Sicherheitsaspekten. Die familiäre Atmosphäre macht eine individuelle Betreuung der einzelnen Besucher möglich und schafft einen vertrauten Rahmen.

„Die Produkte unserer Hersteller muss man mit all seinen Sinnen erleben.“

MM: Die Oberfranken hatten bereits im letzten Herbst demonstriert, dass Hausmesse auch in Pandemiezeiten sicher und erfolgreich funktioniert. Auch diesmal ist das Event wieder als Messeveranstaltung möglich. Wie sehen die Vorgaben dafür aus?

Dahm: Eine Messe ist eine Begegnungsstätte vieler Menschen zum Austausch untereinander. Oberstes Ziel bleibt für uns daher die Sicherheit der Besucher und der Mitarbeiter. Deswegen erarbeiten wir ein engmaschiges Hygienekonzept, das an den Vorkehrungen für die Partnertage im letzten Herbst anknüpft, aber noch darüber hinausgeht. Jeder Hersteller wird ein auf seine Räumlichkeiten abgestimmtes

Hygienekonzept vorlegen. Dazu gehört neben den AHA-Regeln auch eine FFP2-Masken-

pflicht, wie in Bayern vorgeschrieben, sowie ein Testkonzept für nichtgeimpfte Besucher. Außerdem ist eine vorherige Anmeldung erneut nötig, damit größere Besucheransammlungen vermieden werden können.

Der Rahmen der Hausmessen macht es darüber hinaus möglich, wenn nötig, auch kurzfristig die Konzepte an sich ändernde Vorschriften anzupassen.

MM: Die Oberfranken haben sich als Trendsetter für Qualität, Nachhaltigkeit und Design positioniert. Nun hungert die Branche nach der mesellosen Zeit geradezu nach Trends. Zugleich hatten Ihre Aussteller jedoch kaum Gelegenheit, teilweise schon für Köln oder die abgesagten Frühjahrstage entwickelte neue Modelle und Konzepte zu präsentieren. Ist der Druck auf dem Neuheiten-Kessel also entsprechend groß?

Dahm: Nach den diversen Lockdowns und anderen Beschränkungen sehnen sich viele Menschen nach etwas Abwechslung – auch in den eigenen vier Wänden. Die Oberfranken bieten eine Reihe an Neuheiten, um im heimischen Wohnzimmer einen frischen Wind wehen zu lassen. Die Besucher können sich wieder auf handwerklich meisterhaft gefertigte Möbel freuen und sich von der Innovationskraft unserer Unternehmen überraschen lassen. Auf unseren Hausmessen finden sie frische Impulse und Inspirationen in der gesamten Bandbreite und dazu klar durchdachte Vermarktungsstrategien.

„Die Oberfranken können seit jeher mit nachhaltigen Konzepten punkten.“

MM: Nachhaltigkeit hat sich wie erwartet zum absoluten Megatrend entwickelt und wird auch von Sofa-Fans immer mehr hinterfragt und gefordert. Wobei auch Aspekte wie Regionalität und Made in Germany eine immer entscheidendere Rolle spielen. Inwiefern sind das eigentlich USPs Ihrer Oberfranken?

Dahm: In Zeiten von zunehmenden

Wetterextremen nimmt die Debatte um den Klimawandel eine zentrale Rolle ein. Das wirkt sich auch auf das Kaufverhalten der Kunden aus. Das Thema Nachhaltigkeit spielt bei der Kaufentscheidung eine immer größere Rolle.

Die Oberfranken können seit jeher mit nachhaltigen Konzepten punkten. Die heimische Produktion, kurze Wege und eine langlebige Qualität sind zu entscheidenden Verkaufsargumenten geworden. Immer mehr Unternehmen setzen sich darüber hinaus intensiv mit ihrer CO₂-Bilanz auseinander und sind bemüht, ihren CO₂-Fußabdruck zu reduzieren. Die ersten Unternehmen sind dem Klimapakt der Möbelindustrie beigetreten und können sich inzwischen als klimaneutral bezeichnen.

Das Label „Made in Germany“ bietet dem Handel ein weiteres Verkaufsargument für Möbel aus Oberfranken. Das neue geografische Herkunftsgewährzeichen des Verbands der Deutschen Möbelindustrie stößt auf eine sehr positive Resonanz und bietet dem Verbraucher eine gute Orientierungshilfe für Qualität aus der Region.

MM: Ein überraschender Gastaussteller in der Region ist Wemafa, der diesmal anstelle von Sedda bei Ponsel ausstellt. Und mit Signet hat ihre Hausmesse-Gemeinschaft zudem ein neues, festes Mitglied aus der Region gewonnen ...

Dahm: Wir freuen uns natürlich, und der Zuwachs zeigt, wie wichtig der Herbsttermin ist. Jeder Neuzugang erweitert darüber hinaus die Vielfalt der Hersteller und unterstreicht die Stärken der Polstermöbelregion Oberfranken. Mit Herrn Schlosser, dem Geschäftsführer von Signet, stehen wir schon lange im guten Kontakt. Er ist ein langjähriger Kenner der Branche, und wir freuen uns, Signet im Kreise unserer Mitglieder zu haben.

„Unsere Polstermöbel sind zuversichtlich, dass sie gut durch dieses Corona-Jahr kommen.“



Christian Dahm. Foto: Holzverband

MM: Wie hat denn die oberfränkischen Polstermöbel-Industrie die Zeit der Pandemie bislang wirtschaftlich gemeistert?

Dahm: Die wirtschaftliche Entwicklung ist parallel zu den Corona-Wellen verlaufen. Der lange Lockdown mit geschlossenen Geschäften hat zu Auftragseinbrüchen geführt – die anschließende Öffnung wieder zu Auftragspitzen. Ein Unternehmer bezeichnete es sehr treffend mit „von Himmelhochjauchend bis zu Tode betrübt“ war in diesem Jahr alles dabei. Unterm Strich sind die Polstermöbel aus Oberfranken aber sehr zuversichtlich, dass sie gut durch dieses turbulente Corona-Jahr kommen. Die größten Sorgen bereiten allen die fehlenden Rohstoffe und die steigenden Preise.

MM: Und wie ist die Situation der Oberfranken zu den Herbstmessen zwischen dem extrem schwierigen

Zuliefermarkt mit so noch nicht dagewesenen Preis-Explosionen und entsprechenden Verzögerungen bei den Lieferzeiten?

Dahm: Der Rohstoffmarkt und die Lieferschwierigkeiten vieler Vorprodukte bereitet den Polstermöblern durchaus größere Schwierigkeiten. Von der sehr angespannten Situation bleibt aktuell kaum einer verschont.

Die Preisentwicklung bei wichtigen Vorprodukten hat sich im Laufe des Jahres weiter verschärft. Am stärksten verteuerten sich Spanplatten, Polsterschäume, Verpackungsmaterialien sowie Metallteile, Beschläge und Funktionselemente, wie eine Umfrage des Verbands der Deutschen Möbelindustrie zeigt. Eine Entspannung der Lage ist erstmal noch nicht zu erwarten. Die Preissteigerungen bei den Zulieferprodukten setzen unsere Branche stark unter Druck und verändern die Kalkulationsbasis.

Auch unsere Hersteller in Oberfranken haben mit diesen Problemen zu kämpfen. Die Schwierigkeit, bestimmte Dinge überhaupt geliefert zu bekommen, führt durchaus auch zu verlängerten Lieferzeiten.

„Der persönliche Austausch ist entscheidend für den Erfolg aller Beteiligten.“

MM: Ist ein persönlicher Austausch zwischen Handel und Industrie auf den Hausmessen über den Umgang mit diesen Herausforderungen also umso wichtiger?

Dahm: Der persönliche Austausch ist nicht nur in Krisenzeiten entscheidend für den Erfolg aller Beteiligten. Die Möbelindustrie und der Möbelhandel haben durchaus erkannt, dass hier gemeinsames Handeln nötig ist. Die beiden Branchenverbände, der Verband der Deutschen Möbelindustrie

(VDM) und der Handelsverband Möbel und Küchen (BVDM), haben in einer gemeinsamen Presseerklärung die Akteure zu einem fairen Umgang miteinander aufgefordert. Informationen zu Materialknappheiten und daraus resultierenden Lieferzeitenveränderungen sollten frühzeitig und offen kommuniziert werden. Auch der Handel sollte auf etwaige Verzögerungen nicht mit Sanktionen reagieren. „Nur gemeinsam werden wir diesen Herausforderungen gerecht werden und sie zum Wohle der Verbraucherinnen und Verbraucher managen können“, schreiben VDM und BVDM.

Ich hoffe, dass dieser Schulterschluss zwischen der Industrie und dem Handel Zeichen setzt und auch in Zukunft gemeinsam nach der besten Lösung für den Verbraucher gesucht wird.

MM: Herr Dahm, ganz herzlichen Dank für dieses Interview!

Ihr Wegweiser zu den Ausstellern der Hausmessen Oberfranken

