

Köln ist eine Sache der Qualität

WIRTSCHAFT LOKAL Die deutsche Polstermöbelbranche blickt in der kommenden Woche auf die „IMM Cologne“. Für Erik Stammberger und das Team von W. Schillig stehen mit dieser Leitmesse arbeitsreiche Tage bevor.

VON UNSEREM REDAKTIONSMITGLIED
BERTHOLD KÖHLER

Frohnlach – Ausnahmezustand! „Von 8 bis 24 Uhr“, wird Erik Stammberger (geschäftsführender Gesellschafter bei W. Schillig), nächste Woche „mit anderen Menschen über Sofas reden“. Er tut das bei der „IMM Cologne“, größten Möbelmesse im deutschsprachigen Raum. Dort sind auch die großen Hersteller aus dem Coburger Land vertreten. Welche Rolle so eine Leitmesse für ein Unternehmen spielt – darüber hat Stammberger mit dem Tageblatt geredet.

Es ist noch gar nicht so lange her, da standen die alljährlich im Herbst stattfindenden „Hausmessen Oberfranken“ zumindest imagemäßig auf der Kippe – sie hätten keine Bedeutung mehr, hieß es. Erik Stammberger sieht das anders: „Bei den Hausmessen werden die wichtigen strategischen Entscheidung für das Sortiment getroffen.“ Da gehe es um die Quantität – um das, was im kommenden Jahr produziert werde. Für den Frohnlicher Traditionshersteller, der mit leicht sinkender Tendenz, immer noch sechs von zehn Sofas auf dem deutschen Markt verkauft, sind dies entscheidende Tage.

Gespräche, viele Gespräche

Köln, das ist für ein Leitunternehmen der Branche wie W. Schillig dagegen eine Frage der Qualität. Während bei den Hausmessen nämlich die Verhandlungen mit den großen Einkaufsverbänden laufen, kommen bei der „IMM Cologne“ viele Möbelhaus-Eigentümer zu persönlichen Gesprächen an den Schillig-Stand. Manchmal auch, um mit zusätzlichen Bestellungen „das Sortiment abzurufen“, wie es der Schillig-Geschäftsführer erklärt. Dass diese Gäste immer seltener zu den Hausmessen kommen, erzählt Stammberger mit einem Blick nach draußen ins Wintergrau mit ironischem Unterton: „Oberfranken im Herbst...“ Die einzigen Gäste, die immer kommen, das sind die Holländer – auch wenn die es nach Köln eigentlich viel näher hätten. Aber



Ist schon in Köln und freut sich am neuen Schillig-Stand auf eine ereignisreiche Woche: Erik Stammberger, geschäftsführender Gesellschafter bei W. Schillig.

Foto: Dagmar Treuner

der Rest der internationalen Schillig-Kunden, die Österreicher, Schweizer, Russen und Asiaten, ziehen Köln dem herbstlichen Oberfranken inzwischen vor.

Die „IMM Cologne“ ist für die großen Unternehmen der Branche aber nicht nur eine Einnahmequelle über Verträge und Bestellungen, sondern auch ein satter Kostenfaktor. Erik Stammberger zieht jetzt zwar nicht die Köln-Kalkulation aus der Tasche, aber er nennt einen Kostenrahmen. Ein großer Möbelhersteller (wie W. Schillig definitiv einer ist) mit einer Ausstellungsfläche von knapp 1000 Quadratmetern muss mit „irgendwas zwischen 400 000 und 600 000 Euro“ (Stammberger) rechnen. Während er das sagt, verlädt unten im Hof gerade der Haus-Caterer des Frohnlicher Familienunternehmens sein Equipment für die Fahrt nach Köln. „Der Aufbau des Messestandes hat bereits im November begonnen“, erzählt Erik Stammberger und ergänzt, dass W. Schillig heuer in Köln mit einem ganz neuen Design auftre-

„Was Du bei den Hausmessen nicht verkaufst, holst Du im Rest des Jahres nicht mehr auf.“

Erik Stammberger
Geschäftsführer

ten wird. Da freut sich der Enkel von Firmengründer Willi Schillig ein bisschen mehr als sonst auf den Messeauftritt: „Wir haben uns da echt viele Gedanken gemacht.“

Eine Besonderheit, die die „IMM Cologne“ von den „Hausmessen Oberfranken“ unterscheidet, sind die Endverbraucher-Tage. Immer am zweiten Wochenende stehen die Tore des Kölner Messegeländes für alle Interessierten offen. Früher, gesteht Stammberger ein, habe

er über diese Entscheidung der Kölner Messeleitung gegrummelt: „So ein Schmarren!“ Inzwischen ist das anders. Auch, weil Erik Stammberger mit Blick in die Vergangenheit eine „falsche Einstellung“ bei sich und seinem Team erkannt hat.

Früher trafen die Endverbraucher nach vier harten Messetagen auf eine erschöpfte Schillig-Crew, der auch ein bisschen der Elan für die Gespräche fehlte. Heute ruft die Geschäftsführung gegen Ende der Woche ein extra zusammengestelltes „Einsatzkommando“ nach Köln. Das sind Mitarbeiter aus Marketing und Vertrieb, die ausschließlich für das Endverbraucher-Wochenende nach Köln kommen und frisch in die Gespräche gehen. „Wir zählen im Schnitt inzwischen über 1000 Kontakte, die über ein kurzes Zwei-Minuten-Gespräch hinaus gehen“, berichtet Erik Stammberger. „Tolle Dinge“ habe seine Mannschaft da schon über Möbel erfahren. Insgesamt sind im Laufe der IMM-Woche zwischen 30 und 40 Leute aus dem Frohnlicher Schillig-Stamm-

haus in Köln. Dass die Endverbraucher bei ihrem Besuch auf der „IMM Cologne“ heuer von einer neuen Erfindung aus der Möbelbranche aus den Socken gehauen werden, glaubt der Schillig-Geschäftsführer nicht unbedingt: „Ich rechne nicht mit einer Innovation, die die Menschheit verändern wird.“

Die Revolutionen sind vorüber

Überhaupt ist es schon lange her, dass es bei Sitzmöbeln Revolutionen gab. Wenn überhaupt, dann würde Erik Stammberger die (einst von „Wischl“ an führender Stelle in Branche entwickelten) beweglichen Seitenteile in so eine Kategorie einstufen. Aber das war halt auch schon irgendwann in den 80-er Jahren. Ein Hersteller wie „W. Schillig“ sei heute – da philosophiert Stammberger schmunzelnd fast ein bisschen – „auf der Suche nach besseren Antworten auf bereits bestehende Grundkonzepte“.

Und wer die findet, der hat die Nase vorn, ob nun bei den Hausmessen oder der „IMM Cologne“.