

„Klasse statt Masse“ ...

... nach diesem Motto entwickelt und produziert die KÖHL GmbH seit 1976 hochwertige ergonomische Sitzmöbel. Axel Spetzger, Vertriebsleiter und Ergonomiecoach bei KÖHL, berichtet in FACTS, welche Grundsätze zum Erfolg des Unternehmens beitragen und weshalb der Fokus auf dem Markt in Deutschland und Europa – und eben nicht auf der gesamten Welt – liegt.



FACTS: *Im letzten Jahr konnten Sie bereits das 40-jährige Jubiläum des Unternehmens feiern. Was waren die bisherigen Meilensteine, die KÖHL zu dem Hersteller gemacht haben, der er heute ist?*

Axel Spetzger: Vom Start in einer Hinterhofgarage in Ober-Roden im Süden von Frankfurt am Main im Jahr 1976 bis zur heutigen Marktgröße gibt es viele wichtige Bausteine, die das Unternehmen prägten und zur heuti-

gen Marktgröße wachsen ließen. Im rasch wachsenden Büroeinrichtungsmarkt wurde schon vor 40 Jahren viel Wert auf funktionale, an den Körper anpassbare Stühle gelegt – insbesondere beim Drehstuhl fürs Arbeiten am Schreibtisch. Heute – wo sehr viele Menschen immer mehr Zeit im Sitzen verbringen – zeigt sich, wie richtig und wegweisend diese Entscheidung für unsere Unternehmensstrategie war und ist.

Von Beginn an entwickelten wir innovative Stühle in modularer Bauweise. Einzigartige Besonderheiten wie Becken- und Rückenunterstützungselemente, wie die KBS (KÖHL Bandscheiben Stütze), wurden teils serienmäßig in die Drehstühle integriert. Es folgten weitere Innovationen wie zum Beispiel Polsterclipssysteme und seit dem Jahr 2014 der KÖHL-AIR SEAT. Neben den zwei Red Dot Design Awards für den ANTEO ALU im Jahr 2016 und den

ARTISO dieses Jahr erreichten wir auf der letzten Orgatec den ersten Platz bei der „markt intern“-Umfrage in der Zufriedenheitsbefragung der Fachhändler mit ihren Lieferanten.

FACTS: Die Nachfrage nach ergonomischen Stühlen ist vermutlich größer als je zuvor – nicht nur für Büroumgebungen. Welche Zielgruppen setzen besonders auf Ihre Produkte – und können Sie vielleicht ein oder zwei Produktbeispiele nennen, die derzeit Ihre Topseller sind?

Spetzger: Entscheider und Nutzer aus verschiedenen Institutionen, unterschiedlichsten Unternehmensbereichen, aus dem Mittelstand, Banken, Versicherungen und Behörden wählen immer wieder gerne KÖHL-Sitzmöbel. Da gibt es keine bestimmte Zielgruppe.

Besonderer Nachfrage erfreuen sich Dreh- und Konferenzstühle aus den mehrfach ausgezeichneten Serien ANTEO und SELLEO. Generell verzeichnen wir eine steigende Nachfrage auch über das gesamte Produktsortiment. Für den größten Teil des Programms gibt es den KÖHL-AIR SEAT als Option. Hier konnten wir eine verstärkte Nachfrage neben Einrichtern, Bürofachhändlern und Innenarchitekten vor allem bei Physiotherapeuten und Betriebsärzten verzeichnen.

FACTS: Sie verfolgen bestimmte Unternehmensgrundsätze, die bei allen Entwicklungs- und Produktionsprozessen maßgebend sind. Welche sind das?

Spetzger: KÖHL entwickelt hochwertige Stühle, die attraktives Design, innovative Technik und nachhaltige Materialien optimal in Einklang bringen. Ingenieure, Anwender, Einrichter und Designer arbeiten dabei eng zusammen. Das Ergebnis sind außergewöhnliche, langlebige Produkte, die sowohl in der Funktionalität als auch in der Gestaltung, dem Design überzeugen. Dafür haben wir mehrfach Auszeichnungen erhalten.

Ein Schwerpunkt liegt auf ergonomischer Funktionalität, innovativem Design, hochwertigen Materialien und ökologisch nachhaltiger Produktion „Made in Germany“. Nachhaltiges Wirtschaften hat bei uns einen herausragenden Stellenwert und ist als elementarer Bestandteil in den Unternehmensleitlinien verankert. Energieeinsparungen und die Vermeidung von umweltbelastenden Verfahren haben Priorität bei allen Entwicklungsprozessen



„KÖHL entwickelt hochwertige Stühle, die attraktives Design, innovative Technik und nachhaltige Materialien optimal in Einklang bringen.“

AXEL SPETZGER, Vertriebsleiter und Ergonomicoach bei KÖHL

und Investitionsentscheidungen. So setzen wir auf schadstoffgeprüfte, umweltgerechte Materialien. Dies wird selbstverständlich durch ein konsequentes Umwelt- und Qualitätsmanagement dokumentiert.

FACTS: Im Jahr 2016 hat KÖHL 76.000 Stühle verkauft. Welche Maßnahmen wollen Sie treffen, um die steigende Nachfrage nach KÖHL-Produkten auch weiterhin bedienen zu können?

Spetzger: Frühzeitig haben wir die Voraussetzungen geschaffen, interne und externe Kapazitäten weiter auszubauen. Der Leitsatz ist und bleibt „Klasse statt Masse“. Dies bedeutet, dass wir auch weiterhin auftragsbezogen produzieren. Durch eine vorausschauend terminierte Materialversorgung und unsere flexiblen Fertigungsverfahren können wir auch Auftragspitzen sehr gut meistern.

FACTS: In Deutschland und Europa ist KÖHL mit seinen Produkten bereits sehr gut vertreten. Streben Sie zukünftig auch den Weltmarkt an – oder soll vornehmlich das Deutschland- und Europageschäft weiter ausgebaut werden?

Spetzger: Der professionelle Einrichtungsmarkt in Deutschland und Europa birgt – auch vor dem Hintergrund sich verändernder Bürolandschaften und einer teils überalterten Raumausstattung – ein hohes Marktpotenzial. Auch aufgrund unserer zentralen Lage werden wir unsere Aktivitäten weiterhin auf Deutschland und die Nachbarländer konzentrieren. Über die europäischen Grenzen hinaus sind wir derzeit weniger aktiv.

FACTS: Welche Ziele hat sich KÖHL kurzfristig und mittelfristig für die Weiterentwicklung des Unternehmens gesetzt?

Spetzger: Nach über zweijähriger Entwicklungsarbeit werden wir das innovative Konferenzprogramm ARTISO, das vor kurzem mit dem Red Dot 2017 ausgezeichnet wurde, im September in den Markt einführen. Die konsequente Arbeit an Design und Funktion der Produktpalette wird hiermit deutlich sichtbar und fühlbar. Des Weiteren arbeiten wir an einem neuen innovativen Design-Drehstuhlprogramm. So werden wir auch zur Orgatec in Köln im Jahr 2018 sicher wieder Neues präsentieren – lassen Sie sich überraschen.

Anna Köster ■



KOEHL
ARTISO