

Augen und Ohren auf!

Von Anfang an, also seit der Firmengründung 1976, setzt der Bürostuhlhersteller KÖHL auf die alleinige Vermarktung durch den Fachhandel. Warum das so ist und warum andere Vertriebswege kein Thema sind, erklärt Geschäftsführer Thomas Köhl.

FACTS office: *Herr Köhl, Sie vermarkten und verkaufen Ihre Stühle seit jeher ausschließlich über den Fachhandel – warum?*

Thomas Köhl: Jeder Nutzer eines KÖHL-Stuhls wird von unseren Fachhandelspartnern eingewiesen und so mit der Handhabung und den Funktionen vertraut gemacht. Qualität, Leistung und Funktion eines Sitzmöbels müssen sowohl für die Nutzer der Stühle als auch für die eingebundenen Entscheider und Einrichtungsberater transparent gemacht werden. Das gilt auch für die damit verbundenen Dienstleistungen. Durch diese Leistungen des Handels entsteht ein zusätzlicher Mehrwert für den Kunden. Er lernt dadurch die Funktionen und die Qualität „seines“ Sitzmöbels viel besser kennen, und auch das Produktumfeld im Raum, also Tisch, Boden, Wand, Decke, Beleuchtung, Klima und Akustik, wird mit einbezogen.

FACTS office: *Was macht KÖHL für den Fachhändler interessant?*

Köhl: KÖHL steht seit 1976 für viele beständige Werte wie Berechenbarkeit, Ehrlichkeit und Kontinuität im Geschäftsleben. Unsere Fachhandelspartner schätzen den fairen, geradlinigen Umgang miteinander und den persönlichen Kontakt zum KÖHL-Team. Kurze Entscheidungswege und eine klare Unternehmensphilosophie machen die Zusammenarbeit sehr einfach und effektiv. Wir verfolgen das Ziel, dass alle Menschen, die mit KÖHL zu tun haben, ob Fachhandelspartner, Nutzer oder das Team, sich wohlfühlen sollen. Unser marktgerechtes Produktportfolio gehört ebenso zum Erfolg wie unsere Fachhandelstreue und unser Bekenntnis zum Standort Deutschland. Und mit diesen Werten haben wir nicht nur Tradition, sondern auch Zukunft. Wir arbeiten nach dem Prinzip: Kein Weg ist zu lang oder zu beschwerlich, wenn man ihn mit einem guten Freund an seiner Seite geht.

FACTS office: *Wie stellen Sie sicher, dass die Händler, was Produkte und Ergonomie angeht, stets auf dem aktuellen Wissensstand sind?*

Köhl: Wir unterstützen unsere Händler mit Seminaren und Fortbildungen über neueste Erkenntnisse der Ergonomie. Jährlich finden mehrere Schulungen der Vertriebspartner am Unternehmenssitz in Rödermark statt. Natürlich gibt es auch Schulungen vor Ort und wir stellen unseren Partnern gedruckte oder elektronische Informationen zur Verfügung. Zudem verfügen die qualifizierten Fachhändler über Kenntnisse in der Einrichtungs- und Ergonomieberatung und haben in diesem Bereich oft Zusatzausbildungen absolviert. Wir bieten auch Unterstützung durch KÖHL-Vertriebsmitarbeiter vor Ort an, durch kundenorientierte Broschüren und Displays sowie Veranschaulichungsmuster.

FACTS office: *Welche Gründe gibt es für KÖHL, nicht auch auf den Direktvertrieb zu setzen?*

Köhl: Es geht neben der fachgerechten Einbindung der oben genannten Themen besonders um die ordentliche und umfassende Übermittlung von Qualität und Leistung. Gerade hier sind die Präsenz und Einsatzbereitschaft vor Ort beim Kunden sehr wichtig. KÖHL gewährleistet dies durch ein qualifiziertes Netz von autorisierten Vertriebspartnern zum Wohle des Kunden.

FACTS office: *Einige Hersteller streben heute verstärkt auch neue Absatzwege an, wie den Verkauf günstiger Modelle in Discountern zusätzlich zum Fachhandelsgeschäft. Wie stehen Sie zu dieser im hochwertigen Büromöbelsegment noch weitgehend neuen Form des Verkaufs?*

Köhl: Der Verkauf hochwertiger Büromöbel passt nicht in Discountern. Wie soll hier die



THOMAS KÖHL: Geschäftsführer vom Bürostuhlhersteller KÖHL

richtige Einrichtungsberatung erfolgen? Wer auf Qualität, Kontinuität und Zuverlässigkeit setzt, wird im spezialisierten Einrichtungs-fachhandel fündig. Wir verfolgen andere, eher ganzheitliche Ziele, die wir vor Jahren in Unternehmensmission und -leitbild festgelegt haben. Dabei geht es um Wertbeständigkeit und Nachhaltigkeit von Produkt und Leistung, die nicht beim Discounter zu haben sind.

FACTS office: *Trotz auflodernder Euphorie angesichts der angeblich überwundenen Krise sieht es in der Büromöbelbranche noch nicht so rosig aus. Das spürt sicherlich auch der Fachhandel ...*

Köhl: Gerade in diesen Zeiten sind Kundennähe und Engagement eines jeden Einzelnen entscheidende Vorteile. Erfolgreiche Fachhändler wissen das. Qualität, Kontinuität und Zuverlässigkeit sind gerade dort mehr denn je gefragt, weil der Entscheidungsprozess im Verkauf immer mehr diese vertrauensbildenden Faktoren fordern wird. Wir werden die Zukunft durch offene Kommunikation und eine starke Gemeinschaft meistern. Besonders gilt es, die noch schlummernden Potenziale am Markt zu erkennen. Also heißt es: Augen und Ohren auf.

Nadia Hamdan ■

FACTS
Tipp des Monats

Hilfe für den Rücken

Gerade bei chronischen Beschwerden im Nacken- und Rückenbereich oder nach einer Bandscheibenoperation ist es besonders wichtig, optimale Bürostühle auszuwählen. Was viele nicht wissen: Unter bestimmten Voraussetzungen gibt es kräftige Zuschüsse.



RÜCKENSCHMERZEN ADE: Ein moderner Bürostuhl kann wahre Wunder bewirken.

D Dieter Köhne aus Mülheim an der Ruhr hatte es wieder mal erwischt – der Rücken. Diesmal aber war es anders. Bewegen war kaum möglich und die Schmerzen waren kaum auszuhalten. Es kam, wie es kommen musste. Ehe er sich versah, lag Dieter Köhne schon im Krankenhaus und wurde auf die OP vorbereitet. Nach der sehr gut verlaufenen Operation wurde er in eine Reha-Klinik im Sauerland geschickt. Schon hier hat man Dieter Köhne darauf aufmerksam gemacht, dass er zukünftig in Bezug auf seinen Rücken mehr auf seine Gesundheit achten muss. Neben Ratschlägen für die richtige

INFO

Checkliste für das Beantragen von orthopädischen Bürostühlen

Antragstellung:

Jeder beschäftigte Versicherte, bei dem die notwendige Arbeitshilfe zur Aufrechterhaltung der Erwerbsfähigkeit dient, kann hier einen Antrag stellen:

- Deutsche Rentenversicherung (Bund- oder Regionalträger) / Knappschaft - Bahn - See -Versicherung

für Personen, die Beitragszeiten von über 15 Jahren nachweisen oder bei denen sich die Notwendigkeit für die Arbeitshilfe im Rahmen einer medizinischen Leistung zur Rehabilitation herausstellt.

- Berufsgenossenschaft

nach Arbeits- oder Wegeunfall

- Arbeitsagenturen

für Versicherte, die keine Beitragszeiten von mindestens 15 Jahren nachweisen können und keine medizinische Rehabilitation haben.

- Integrationsamt

für Beamte und Studenten

Leistungen:

- Ein pauschaler Zuschuss von maximal 435 Euro* für einen orthopädischen Bürostuhl

- Ein pauschaler Zuschuss für einen höhenverstellbaren Schreibtisch von maximal 1.200 Euro*

Notwendig zur Antragstellung sind:

- Das ausgefüllte Formular auf Leistungen zur Rehabilitation

- Ein Attest vom Arzt oder der Entlassungsbericht der Reha-Klinik

- Eine ausführliche Stellen- oder Tätigkeitsbeschreibung

- Ein Kostenvoranschlag vom Büromöbel-Fachhändler

Wichtig:

Der Antrag muss unbedingt vor der Anschaffung der Arbeitshilfe (Bürostuhl, Stehpult oder Tisch) gestellt werden. Sonst erlischt der Anspruch. Fragen beantworten die Reha-Sozialarbeiter, die Reha-Berater des Rentenversicherungsträgers, die technischen Berater der Arbeitsagenturen, der behandelnde Arzt oder der Betriebsarzt. Die Anträge sind unter www.deutsche-rentenversicherung-bund.de zu finden.

* je nach Leistungsträger und medizinischer Indikation können die Beträge unterschiedlich ausfallen

Bewegung und Vorschlägen für gesundheitsfördernden Sportübungen haben die Fachleute in der Reha-Klinik auch einen neuen orthopädischen Bürostuhl empfohlen, der gesundes Sitzen ermöglicht.

VERSCHIEDENE KOSTENTRÄGER

Was Dieter Köhne nicht wusste: Für einen orthopädischen Bürostuhl gibt es sogar Zuschüsse. In seinem Fall, da er schon über 15 Jahre einer versicherungspflichtigen Beschäftigung nachgeht, kommt die Deutsche Rentenversicherung als Kostenträger in Betracht. Andere Kostenträger könnten aber auch die Berufsgenossenschaft (beispielsweise nach einem Arbeitsunfall), die Arbeitsagentur, die Knappschaftsversicherung oder das Integrati-

onsamt sein. Letzteres ist eher für Studenten und Beamte zuständig. Neben orthopädischen Bürostühlen lassen sich unter anderem auch



Stehpulte und höhenverstellbare Schreibtische bezuschussen. Im Rahmen der „Leistungen zur Teilhabe am Arbeitsleben“ beträgt dieser Zuschuss je nach Leistungsträger rund 435 Euro für den Stuhl und sogar rund 1.200 Euro für einen Schreibtisch.

Dieter Köhne hatte Glück. Der Zuschuss für den Bürostuhl wurde sofort bewilligt. Zwar musste er den einen oder anderen Antrag und ein paar Fragebögen ausfüllen, sich ein Attest vom Arzt und einen Kostenvoranschlag vom Büromöbel-Fachhändler besorgen, doch der Aufwand hat sich gelohnt – der neue Stuhl steht im Büro. Der Zuschuss der DRV für seinen Wunschstuhl war zwar nicht ausreichend, der Rest wurde aber dann netterweise vom Arbeitgeber bezahlt.

Klaus Leifeld ■