

imm Cologne 2016: Erpo ganz nah am Lebensgefühl

Interview mit Stefan Bornemann, Geschäftsführer Erpo Möbelwerk GmbH, Marketing und Vertrieb

Erpo wird immer moderner. 2014 überraschten Sie den Handel mit der Markteinführung der sehr zeitgenössischen Kollektion avantgarde. Wie hat sich das Thema seitdem entwickelt?

Eine neue Kollektion ist kein Selbstläufer, sondern ein steiniger Weg. Den kann man nur gehen, wenn man ein klares Konzept hat, dass zum Handel und zum Endkunden hin funktioniert. Und man braucht eine hoch engagierte Vertriebsmannschaft, die auf die standortbezogenen Wünsche und Anforderungen der Fachhändler eingeht. Bis hierher sind wir sehr zufrieden. Die Kollektion hat sich sehr gut entwickelt, sodass wir darin eines unserer zukünftigen Standbeine sehen.

Stellen Sie zur Möbelmesse neue avantgarde-Modelle vor?

Ja, die AV 440 und AV 900. Alle wie gemacht für die Stadtwohnung: klein und flexibel. Die Kollektion lebt von ihrem ausgesprochen urbanen Look mit technischen Anmutung, die in der Multifunktionalität der Modelle ihre Entsprechung findet. Die AV 440 ist ein Paradebeispiel dafür. Mit wenigen Handgriffen lässt sich der Zweisitzer in ein Liegesofa mit zwei Longchairs verwandeln. Bei der AV 900 setzten wir das Thema Funktionalität noch ausgeprägter um und entwickeln mit diesem Modell die Kollektion einen Schritt weiter.

Was gibt es sonst noch Neues bei Erpo?

In der collection und CLASSICS tut sich einiges. Mit Arosa präsentieren wir ein neues Modell im International Design, das sich wie alle collection-Modelle harmonisch in unterschiedlichste Wohnstile einfügt. Bei dem Modell Lund wagen wir einen stilistischen Ausflug nach Skandinavien und kombinieren zum natürlichen Bezugsmaterial Leder Füße in Holz. Das Modell bieten wir in zwei Rückenhöhen an: in hoch oder extrahoch und damit 6 cm höher. In der Kollektion CLASSICS gibt es mit dem Longchair ein weiteres Design- und Komfortelement, das wir nun für einige Modelle auch mit elektromotorischer Verstellung anbieten.

Erpo bietet zu den Sitzmöbelprogrammen jetzt auch Tische an. Ist das die erste Tischkollektion von Erpo?

Ja, wir sind sehr stolz auf unsere eigene Tischkollektion. Damit haben wir einen Riesenschritt gemacht und bieten perfekt auf das Design unserer Modelle abgestimmte Couch- und Beistelltische an. Richtig schöne Tische zu designen, ist keine leichte Aufgabe. Es braucht die richtige Mischung aus

Zurückhaltung und Eigenständigkeit. Die Tische komplettieren das Angebot für die Endkunden im Fachhandel.

Sie haben auch etwas in der Außendarstellung getan. Der Erpo.Effekt sieht jetzt anders aus. Warum?

In erster Linie sollen sich dadurch die Endkunden in ihrem Lebensgefühl angesprochen fühlen. Und das ändert sich mit der Zeit, da es verschiedenen Einflüssen ausgesetzt ist. Außerdem hat jeder beim Sofakauf seine eigene Vorstellung, insgesamt ist es ein sehr emotionaler Vorgang. Mit der neuen Visualisierung transportieren wir die Erpo-Philosophie des individuellen und hochwertigen Sitzenerlebnisses auf eine sehr authentische Weise. Das ganze Handelsmarketing haben wir entsprechend aufgefrischt und bieten unseren Partnern vom Shopmodul bis zur Anzeigenvorlage alle erforderlichen verkaufsunterstützenden Hilfsmittel an.

Was tut Erpo in Sachen digitale Aufmerksamkeit?

Mobiles Internet ist Alltag. Es geht uns allerdings nicht nur darum, mit der Zeit zu gehen und das zu tun, was alle tun, sondern unseren Service für die Endkunden auszubauen. Mit unserem Online-Konfigurator bieten wir den Endkunden eine interaktive Orientierungs- und Gestaltungshilfe an. Auf erpo.de können Endkunden ihr Sofa, ihre Ecklösung oder Wohnlandschaft ganz einfach selbst konfigurieren, in der gewünschten Leder- oder Stofffarbe „anziehen“ und direkt in den Raum hinein planen. Mit wenigen Klicks kann sich der Käufer verschiedenste Fußvarianten oder Farbwelten anschauen und so schnell seinen Favoriten finden. Kein Möbelfachhandel kann ihm diese Auswahl live bieten. Über die Händlersuche findet der Kunde den Händler in der Nähe und kann sich dort auf Basis seiner vorher getroffenen Auswahl beraten lassen. Der Konfigurator ist die Brücke zwischen der digitalen und der realen Erpo-Welt.

Was sind Ihre Ziele für 2016?

Die Projekte, die wir angestoßen haben, werden wir intensivieren und die „Steine“, die uns daran hindern, aus dem Weg räumen. Auch in 2016 werden wir wieder gegen den Markt wachsen. Und das ist gut so.



2-Sitzer AV 440 im urbanen Lifestyle in Stoff



Sitzkomfort der Extraklasse: AV 900



Stefan Bornemann, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb Erpo Möbelwerk GmbH

Weitere Informationen

Erpo Möbelwerk GmbH produziert seit 1952 Polstermöbel für bequemes Sitzen in Ertingen. Optimaler Komfort, die variantenreiche Anpassung an den Sitzenden, hoher praktischer Nutzen und eine herausragende Verarbeitungsqualität zeichnen Erpo-Polstermöbel aus. Moderne Produktionsbedingungen ermöglichen eine Fertigung auf höchstem Qualitätsniveau. Die 170 Mitarbeiter von Erpo wurden zuletzt 2013/2014 von der Zeitschrift markt intern zum 5. Mal in Folge gelobt und das Unternehmen auf den ersten Platz der Kundenzufriedenheits-Umfrage gewählt.

Erpo Möbelwerk GmbH | Albert-Einstein-Straße 9 | 88521 Ertingen

Telefon: 0 73 71 / 507 800 | E-Mail: presse@erpo.de | Internet: www.erpo.de www.erpo-effekt.de

Pressekontakt

PRIMIERE – Agentur für Kommunikation GmbH | Schwarzer Bär 2 | 30449 Hannover

Telefon: 05 11 / 260 965 0 | E-Mail: info@primiere.de | Internet: www.primiere.de

Weiteres druckfähiges Bildmaterial steht zur Verfügung. Bitte fordern Sie dies bei uns an oder laden Sie sich das gewünschte Bildmaterial auf unserer Mediadatenbank unter www.media.erpo.de herunter.