B 1785 01/2017

MÖBELMARKT®

www.moebelmarkt.de
International Interior Business Magazine

imm cologne/LivingKitchen: 360 Grad Einrichten

Customizing: Wie das Ende der Trends das Massen-Design verändert

Eröffnung in Pulheim: Segmüllers „Verkaufsmaschine 4.0“ läuft an

Organ des Europäischen Möbelhandels
FENA

Kommentar

HOPPLA, JETZT WIRD GEMIXT

Dass Möbel sich konspirativ zusammenrotten und einen fertigmachen können, wissen wir spätestens seit 2013. Damals startete „Schöner Wohnen" eine herrlich freche Publikumskampagne, in der sie vor „zu viel Harmonie unter den Möbeln" warnte. Auf der Kölner Möbelmesse im Jahr darauf gab es am Stand von „Schöner Wohnen" Postkarten mit diesen und anderen lustigen Sprüchen, die man mitnehmen und verschicken konnte. Wie gern haben wir diese augenzwinkernden Karten eingesteckt und damit wohnsinnige Freunde amüsiert! Endlich! „Schöner Wohnen", die erste Instanz fürs Wohnen in Deutschland, ermutigt ausdrücklich zum Stilmix! Das Wohnen darf jetzt noch bunter, noch origineller, noch einzigartiger werden! So, wie es viele von uns schon vorher in unseren Häusern stehen hatten!

Doch wie stellt man es eigentlich an, dass das Bett und das Nachtschränkchen jeweils ihre eigene Persönlichkeit haben und sich dennoch nachts nicht streiten? Und wie schaffe ich es, einen Vintage-Tisch in der Esszone so zu inszenieren, dass die Stühle sich zu einer friedlichen Nachbarschaftsrunde gesellen und nicht zur disharmonischen Talkshow? Gar nicht so einfach, dieser Stilmix. Manchmal wäre es schon ganz schön, eine stilkundige Person und ein paar Möbelstücke an der Hand zu haben, die den guten Geschmack quasi von Grund auf in sich tragen.

Wohnprofis, die bei der Sache sind und diese Seiten gelesen haben, wissen natürlich, wer bei Stilunsicherheit helfen kann – die „Schöner Wohnen Möbelkollektion". Auf Wunsch bietet sie zwar auch komplette Programme. Vor allem aber kann sie eins: Sie zeigt, wie unterschiedliche Einzelstücke neu, aufregend und dennoch elegant kombiniert werden können. Da gibt es dann Möbel, die sich zu einer harmonischen Kaffee-Party der sanft gerundeten Formen verabreden. Betten, die mit dem Sideboard materialverwandt sind. Oder Hocker, die sich dank eines raffiniert gewählten Taupe-Tons zu fast allen anderen Möbeln friedlich gesellen.

Als eine Instanz fürs stilvolle gemixte Wohnen kann sich heute auch jedes Einrichtunghaus profilieren. Die Kunden sind dafür mehr als offen und bereit. Wie so eine gemixte Show gelingen kann, ist vom 1. bis 3. März 2017 bei Gruner + Jahr in Hamburg zu sehen. Eine Reise, die sich für jeden engagierten Händler lohnt. Karin Henjes

WWW.WK-WOHNEN.DE

WK WOHNEN

KULTUR LEBEN. WK WOHNEN.

ZEIT FÜR KLARE
STATEMENTS.

WK 584 OTIS: diese Systemgarnitur ist ein Bekenntnis zum herausragenden Sitzkomfort – großzügig dimensioniert, akribisch verarbeitet und mit einem attraktiven Design versehen – eben ganz WK WOHNEN.

Profilieren Sie sich als Handelspartner mit innovativen Produkten aus unserer hochwertigen Kollektion und begeistern Sie Ihre anspruchsvollen Kunden.

Ihr Ansprechpartner: Kai Braßel • k.brassel@wk-wohnen.de

Mit Freu(n)den arbeiten

Die Arbeit lieben, mit Freunden arbeiten und in kritischen Zeiten umsteuern – wie das gelingen kann, hat Gerd Bissinger mehrfach in seinem Leben gezeigt. Zuletzt 2014, als er den Vertrieb von Koinor komplett neu ausrichtete und wieder zum Erfolg führte. Was den geschäftsführenden Gesellschafter des oberfränkischen Unternehmens außerdem umtreibt, hat er in einem persönlichen Gespräch erzählt. Von Karin Henjes

Als der unternehmungslustige Endvierziger Gerd Bissinger 1992 zu Koinor kam, stand es nicht gut um die Polstermöbelfirma in Michelau. Die Umsätze waren schlecht, Tendenz abwärts. Doch Gerd Bissinger ließ sich nicht beirren und kaufte Firmenanteile. „Ich kümmerte mich gar nicht lange um den Preis", erinnert sich Bissinger. „Die Firma gefiel mir, und die damalige Kollektion sah ich als Herausforderung."

Polstermöbel lieben lernen: Die Zeit vor Koinor

Gerd Bissinger kam damals vom Polstermöbelunternehmen Himolla in Taufkirchen. 23 Jahre war er dort gewesen, die meiste Zeit als Marketing- und stellvertretender Vertriebsleiter. Nach den Plänen seines dortigen Förderers hätte Bissinger zu diesem Zeitpunkt die Nachfolge des legendären Vertriebsleiters Rolf Herrmann antreten sollen. Bissinger war extra von München nach Taufkirchen gezogen, seine damalige Frau hatte ihren Beruf als Dekorateurin im edlen Geschäft Beck am Rathauseck aufgegeben, und sie hatten eine Tochter und einen Sohn. Doch die Situation bei Himolla hatte sich am Schluss grundlegend geändert. Ein neuer Geschäftsführer war ins Haus gekommen. Von alten Abmachungen war plötzlich keine Rede mehr. Also tat Gerd Bissinger das, was er in seinem Leben immer wieder tun musste: den Plan ändern. Nach 23 Jahren Treue zu Himolla machte er sich auf die Suche nach einer neuen Wirkungsstätte. Er bekam viele Angebote, doch Koinor gefiel ihm am besten. Sein Herz schlug längst für Polstermöbel – obwohl er eigentlich aus der Autozulieferung kam. Geboren in Neuötting und aufgewachsen in München, hatte der junge Gerd eine Lehre als Großhandelskaufmann im Bereich Autozulieferung gemacht. Mit dieser Kompetenz und mit seinem Faible für Mathematik und Zahlen hätte er eigentlich die berufliche Nachfolge in der Agentur seines Vaters in der Autozulieferindustrie antreten sollen. Doch dieser starb früh, sodass Bissinger umdisponieren musste. Er war in verschiedenen Unternehmen tätig, unter anderem für die Firma IOS. In dieser Zeit absolvierte er auch ein Abendstudium zum Betriebswirt. „Das waren harte Jahre", erinnert sich Bissinger. Doch die Mühe zahlte sich aus: Als Gerd Bissinger bei Himolla eine Anlage von IOS verkaufen wollte, holte ihn der Himolla-Geschäftsführer Manfred Becker gleich mit ins Boot. „Ich habe unendlich viel von ihm und Hans Ascher gelernt", erinnert sich Bissinger dankbar. Wie sehr er sich damals bei Himolla wohlfühlte, sieht man daran, wie begeistert er davon spricht.

Überhaupt lacht und lächelt Gerd Bissinger viel, wenn er aus seinem Leben erzählt. Er macht den Eindruck eines Menschen, der mit seinem Werdegang im Reinen ist. Kein Wunder – das Unternehmen Koinor steht spätestens seit Mitte 2015 nach schwierigen Jahren wieder sehr gut da.

„Ich sah die Kollektion von Koinor als Herausforderung."

Schon bei Himolla wurden Polstermöbel zu Gerd Bissingers großer Leidenschaft. Bei Koinor konnte der Manager mit dem Sinn für die richtigen, marktgängigen Formen diese Hingabe noch freier leben. „Die Kollektionsgestaltung hat mir immer am allermeisten Spaß gemacht," sagt Gerd Bissinger. Noch jetzt kann er alle Sofas, die für den Werdegang von Koinor maßgeblich waren, aufzählen: „Messina", „Rossini", „Volare" – und, mit kindlicher Freude: die Neuentwicklung „Free Motion".

Gerd Bissinger, seit 1992 geschäftsführender Gesellschafter von Koinor.

„Diese Kombination von Funktionen bieten nur wir", ist sich Bissinger sicher. „Die Idee, die Sitze auf einer Plattform zu platzieren und die Möglichkeit, sie zu verschieben und auch schräg zueinander zu stellen, bietet außer uns niemand. Wir haben ein Patent darauf angemeldet."
Diese Begeisterung fürs Produkt und die konsequente Integration neuester Relaxfunktionen in die Kollektion sind ein weiterer Grund für Gerd Bissingers positive Bilanz. Gerne überlegt er, welche Designer entscheidend zu den größten Modell-Erfolgen beigetragen haben. Die ersten Jahre war es Haus-Designer Wolfgang „Moses" Gebert. Modelle wie „Messina" und „Genua" entstanden mit ihm. Mit Cynthia Starnes als Hausdesignerin wurde „Volare", das erfolgreichste Modell von Koinor, im letzten Jahrzehnt geboren. Die zunehmend designbetonte Linie wurde ab 2000 durch Kurt Beier – mit Modellen wie „Rossini", „Rivoli", „Raoul" und „Avanti" geprägt und brachte Koinor weiter voran. Die heutige Inhouse-Designerin Tamara Härty schätzt Bissinger ebenfalls hoch, sowohl wegen ihrer ganz eigenen gestalterischen Handschrift als auch wegen ihrer Fähigkeit, die Vorstellungen anderer in erfolgreiches Design umzusetzen.

„Und das hier, das Modell ‚Francis', ist aktuell unser verkaufsstärkstes Modell", sagt Gerd Bissinger, auf ein Prospekt deutend. Rainer Thiele, seit April 2015 Geschäftsführer und designierter Nachfolger von Gerd Bissinger, hat sich also ebenfalls schon um ein Top-Produkt verdient gemacht.

Doch nicht nur das richtige Design ist wichtig, auch Bezugsmaterialien sind maßgeblich für den Kollektionserfolg. Seinem Faible für schöne Leder konnte Bissinger voll nachkommen. Jährlich zwei bis drei Reisen nach Arzignano, ins Zentrum der europäischen Leder-industrie, gehörten zu seinen wichtigen Aufgaben. Dort tätigte er Lieferabschlüsse für die 600.000 Quadratmeter, die Koinor jedes Jahr verarbeitet. Gerd Bissiner liebte es, neue schöne Leder und Farben zu entdecken – schließlich zeichnet sich die Koinor-Kollektion dadurch aus, dass neben Standard-Ledern sehr viele hochwertige, naturbelassene Leder verarbeitet werden. Selbst das beste aller Polsterleder, ein 3 – 5 mm dickes Bullenleder, kommt zum Einsatz, worauf Bissinger besonders stolz ist.

„Sofas for Friends": Die Idee der Freundschaft in die Welt tragen

Überhaupt, die Menschen bei Koinor. Sie liegen Gerd Bissinger sehr am Herzen. Mit Michael Schulz, seinem Mitgeschäftsführer, verbindet ihn eine enge Partnerschaft. Schulz ist mit seiner konsequenten Art, betriebliche und produktionstechnische Dinge zu lösen, und mit seinem umfassenden rechtlichen Wissen für Bissinger der ideale Partner. Gemeinsam setzten beide vor 15 Jahren auf „Made in Germany" und bauten eine hochmoderne Fabrik nach Feng-Shui-Gesichtspunkten, um diesen Gedanken in die Welt zu tragen. Dazu gehörte auch die Markenbildung mit Katalogen und Anzeigekampagnen – und mit geeigneten Studiokonzepten für den Handel am ‚Point of Sale'.

Wichtig war für Koinor auch die Präsenz auf internationalen Messen – insbesondere in Köln und Mailand. Vor allem durch Mailand gab es immer wieder neue Impulse für die Kollektion. Gerd Bissinger ist noch heute begeistert von der Atmosphäre in den Mailänder Hallen und den vielen internationalen Besuchern. Viele wichtige Kunden wurden über die Präsenz in Mailand gewonnen, sodass Koinor heute in mehr als 40 Ländern zu finden ist. Zusammen mit Hans-Joachim Feddern, Exportleiter Übersee, bewirkte Bissinger, dass der Asien-Export inzwischen 10 Prozent des Umsatzes von Koinor ausmacht. Die Abendessen mit Geschäftspartnern aus Japan, Korea, China und vielen anderen Ländern gehören jährlich zu den Messehöhepunkten. „Messen sind einfach die ideale Möglichkeit, Kontakte zu pflegen und neue Freunde zu gewinnen", so Gerd Bissinger.
Auch und insbesondere mit vielen Mitarbeitern fühlt Gerd Bissinger sich freundschaftlich verbunden. Und anders, als man es bei dem eher zurückhaltenden Gerd Bissinger vielleicht denken würde, feiert er gern mit seiner Belegschaft. Auf Nachfrage fallen ihm viele Beispiele ein, wie das 50-jährige Firmen-Jubiläum mit dem Schlagerstar Costa Cordalis oder die fröhlichen Motto-Feste, die man seit 2000 in den zwei Höfen des neu errichteten Produktionsgebäudes feierte. Der Claim, den Bissinger damals in das Unternehmen trug, war damit längst Programm: „Sofas for Friends".

Die Kollektionsgestaltung gehört zu den Lieblingsaufgaben Bissingers. Sofa „Raoul" hat für ihn eine Schlüsselrolle – die extreme Bodenfreiheit hielten viele für unverkäuflich, doch „Raoul" wurde zum Bestseller und steht auch bei Bissinger daheim. Fotos: Koinor

Dass Freude und Leid in menschlichen Beziehungen eng beieinanderliegen, hat Gerd Bissinger in seinem Leben des Öfteren erfahren müssen. Nicht nur, als er viel zu früh seinen Vater, seine Mutter und seine Schwester verlor. Sondern auch bei Koinor. Ganz besonders beschäftigt ihn der Tod von Vertriebsleiter Manfred Seus. Mit großem Bedauern und in zutiefst freundschaftlicher Gesinnung spricht er von dem schweren Verlust des Manfred Seus, der am 29. März dieses Jahres starb.

Tennis, Schach, Business: Erfolgsmotor Ehrgeiz

Redet man mit Gerd Bissinger über wichtige Führungsqualitäten, so kann man durchaus ins Diskutieren kommen. Ein Firmenchef müsse doch wohl eher durchgreifen, als in der Belegschaft zwischen verschiedenen Positionen und Menschen auszugleichen. Nein, das findet Gerd Bissinger nicht. „Ich denke schon, dass ich eher eine ausgleichende Rolle im Unternehmen innehabe. Früher, als ich noch jünger war, da war das vielleicht noch etwas anders", räumt Gerd Bissinger ein, „da ging es mir noch viel mehr um die Sache. Welch eine große Rolle die Menschen spielen, habe ich dann aber mehr und mehr gelernt."
Ein eher zurückhaltendes Naturell zu haben, scheint für eine Karriere als Firmenlenker nicht abträglich zu sein – sofern man die richtigen Menschen um sich herum hat. Und solange man ehrgeizig ist. Fragt man Gerd Bissinger, was ihn treibt, so sagt er geradeheraus: „Ich denke, es ist richtig, von mir zu sagen, dass ich ehrgeizig bin. Das habe ich auch im sportlichen Bereich unter Beweis gestellt. Ich spiele schon seit vielen Jahren und bis heute auf hohem Niveau regelmäßig Tennis. Mein zweiter Lieblingssport ist Schach.

Dem Schachspielen ist es vielleicht auch zu verdanken, dass Gerd Bissinger Koinor lange Jahre mit ruhiger Hand und Beharrlichkeit erfolgreich ins dritte Jahrtausend führte. Doch dann gab es einen Punkt, an dem klar wurde, dass Koinor dringend eine neue Ausrichtung braucht. Das Führungsteam entwickelte eine neue Strategie – mit weniger und aktiveren Partnern. In einer beispiellosen Aktion handelte Bissinger mit allen Partnern neue Verträge aus. „Das erste Halbjahr 2014 war hart", erinnert er sich. „Aber seitdem sind wir wieder sehr erfolgreich." Dazu hat auch eine zweite grundsätzliche Veränderung beigetragen. Die Zulieferer finden sich nicht mehr nur im regionalen Bereich, sondern Gestelle und Schäume werden inzwischen auch in Polen gefertigt. Auch auf hohem Qualitätsniveau, aber eben nicht in Deutschland. Selbst die deutsche Belegschaft weiß dies allerdings laut Bissinger inzwischen zu schätzen. Zum Beispiel, wenn – wie zuletzt häufiger geschehen – mehr Polstermöbel geordert werden als in Michelau von Grund auf produziert werden können.

„Seid mutig, entscheidungsfreudig und schnell!"

Seitdem ist Gerd Bissinger mit einer der wichtigsten Aufgaben eines guten Unternehmers beschäftigt: damit, die Firma Koinor in die richtigen Hände zu geben und sie in eine gute Zukunft zu führen. Mit Rainer Thiele, der die Aufgaben von Gerd Bissinger bereits zu einem Großteil übernommen hat, habe er „einen idealen Nachfolger gefunden", so Bissinger. Aktuell ist er außerdem dabei, einen neuen Geschäfssührer zu installieren, um das Unternehmen ganzheitlich in eine neue IT-Struktur zu überführen, in der alle Arbeitsprozesse nahtlos ineinandergreifen. „Hierfür arbeiten wir bereits an einer Lösung", sagt Gerd Bissinger. Bis diese implementiert ist, steht Bissinger seinem Kompagnon Michael Schulz – „Micha" – noch freundschaftlich zur Seite. Die beiden möchten gemeinsam aufhören. Geplant ist das für 2017.
Langweilig wird es Gerd Bissinger auch nach dem Firmenaustritt nicht werden. Aktuell ist er täglich mindestens bis mittags im Büro. Er erledigt immer noch klassische Management-Aufgaben und kommuniziert nach wie vor gerne mit den Mitarbeitern.

Früher hat der leidenschaftliche Leser die gesamte Bibliothek im Dorf seiner Großmutter leer gelesen. Heute lässt er sich immer noch gerne von Büchern inspirieren und trägt dann auch gern mal – wie für die neueste Ausgabe der Koinor-Mitarbeiterzeitschrift geschehen – literarische Zitate weiter. In diesem Fall aus den „Schriften von Accra" von Paulo Coelho. Die Botschaft Coelhos, dass man die Arbeit zu einer Liebesgabe an die Mitmenschen machen kann, könnte auch von Bissinger selbst stammen. Typisch, dass er seine Mitarbeiter im gleichen Editorial zur spirituellen Suche ermuntert und ihnen ein Buch von Coelho schenken möchte.

Schon jetzt gestaltet Gerd Bissinger aktiv seinen Rückzug. Er fährt etwas öfter in den Urlaub. Macht mit seiner Enkelin ein tolles Sommer-Ferienprogramm. Und teilt mit seiner Partnerin die Leidenschaft fürs Sudoku und die Wochenend-Rätsel der Süddeutschen Zeitung. „Jedes Rätsel wird gelöst, egal wie lange das dauert" – auch hier Sportsgeist. Seit einigen Jahren spielt Gerd Bissinger zudem Golf. „Ein Sport, den ich lange unterschätzt habe", sagt er. „Hier einstellig zu werden, ist das Ziel für die nächsten ein, zwei Jahre. Nicht einfach, denn es ist ein Sport, den ich lange unterschätzt habe."

Eine Frage noch zum Schluss. Was möchte Gerd Bissinger jungen Geschäftsführern mit auf den Weg geben? „Mit zunehmendem Alter und wachsender Erfahrung neigt man dazu, Entscheidungen kritischer zu prüfen und hinauszuschieben – aus Angst davor, Fehler zu machen. Aber wir leben in einer Welt, in der erfolgreiche Unternehmen mit raschen Veränderungen, Innovationen, Vermarktungs- und Produktionsideen punkten müssen. Deshalb kann ich nur dazu raten, mit Mut Entscheidungen zu treffen und nötige Veränderungen einzuleiten. Meist werden wir mit positiven Ergebnissen belohnt und gewinnen neue Perspektiven, neue Freude und neue Freunde."