



# Große Betten- und Matratzen-Offensive

Die Polipol-Gruppe zeigt auf ihrer Herbstmesse starke Konzepte für Sofa, Sessel und Schlafen | Neue Programme

Das neue Hukla-Matratzenstudio „RE:FLEX“ war nicht nur optisch ein Hingucker, sondern überzeugte auch durch sein durchdachtes Matratzen-System. Fotos: Schwarze

In Diepenau kann die Polipol-Gruppe auf eine gute Herbstmesse zurückblicken und sieht die Weichen für ein erfolgreiches Möbeljahr gestellt: „Das war eine sehr gelungene und auch sehr erfolgreiche Messe für uns, auf der wir einige Abschlüsse und Platzierungen ver-

wirklichen konnten“, so Geschäftsführer Marc Greve. Positiv stimmt den Polipol-Chef zudem das gute Verhältnis zu den Händlern: „Wir haben hier sehr gute Gespräche mit unseren Partnern geführt und uns über wichtige Zukunftsthemen ausgetauscht. Die Zusammen-

arbeit und der Zusammenhalt mit unseren Handelspartnern ist wirklich hervorragend.“ Im Mittelpunkt standen in diesem Jahr vor allem die Betten- und Matratzenkonzepte, die bei dem Polstermöbelhersteller eine immer wichtigere Rolle einnehmen.

## Hukla und Oschmann: Zwei Marken für den guten Schlaf

Mit den Oschmann Comfortbetten und Hukla hat die Gruppe dabei gleich zwei starke Vertriebslinien. Oschmann konzentriert sich vor allem auf konsum-

ge Polster- und Boxspringbetten und sehr variantenreiche Bettsysteme. Die Marke Hukla, die ja auch im Bereich Sessel und Sofas aus Formschaum eine starke Marktposition hat, bietet neben den Betten zusätzlich auch ein durchdachtes Matratzenstudio sowie

sehr wohnliche Schlafsofas. Zusammen starteten beide Vertriebslinien in diesem Herbst eine echte Produkt- und Konzept-Offensive. Im Mittelpunkt des Interesses stand dabei das neue Hukla-Matratzenstudio „RE:FLEX“, das mit dem Claim „Guter

Schlaf hat viele Gesichter“ eröffnet wurde. Der Name ist hier Programm, denn das „RE“ steht für reaktive Anpassung des hochwertigen Schaumes, der sich unmittelbar dynamisch bei jeder Bewegung an die Körperkontur anpasst. Das „FLEX“ steht für die flexible, punktelas-

tische Unterstützung bei den 7-Zonen-Federkernmatratzen, die es wahlweise mit 500 oder 1.000 Taschenfedern oder in einer Ausführung mit innovativer Superflex-Feder gibt. Für alle Ausführungen gilt, dass sie dank des besonders offenporigen „RE:FLEX“-Schaums in



Das neue Hukla-Boxspringsystem macht die Beratung am PoS besonders einfach und soll den Verkauf unterstützen.



Das Oschmann-Familienbett ist ein echter Hingucker und mit bis 2,80 Meter breiter, durchgehender Liegefläche zu haben. Ein Trendthema für die Ausstellungen.

Verbindung mit dem durchlüfteten Komfort-Federsystem besonders atmungsaktiv und ergonomisch sind und dabei für eine ideale Klimaregulierung sorgen. Neben den inneren Werten bei den Matratzen ist es vor allem die außergewöhnlich schicke Gestaltung des Studio-Konzeptes, das die technischen Erläuterungen zu den Matratzen mit einem außergewöhnlich emotionalen Markenauftritt verbindet, das viel Lob und Zuspruch von den Besuchern bekam. Mit dem ebenfalls neuen Boxspring-System vervollständigte Hukla den hervorragenden Eindruck im Bettenbereich. Die drei Abstufungen „Com-

fort“, „Advance“ und „Supreme“ machen es dem Verkäufer im Handel dabei besonders einfach, das neue Boxspringbett mit den Endkunden zu planen. Oschmann präsentierte derweil eine ganze Reihe an Sortimentserweiterungen, gerade auch bei den Betten mit einer funktionalen Queröffnung. Und mit dem Familienbett, dass bei einer Größe von bis zu 280x200 cm eine durchgängige Liegefläche für die ganze Familie bietet, hatte die Vertriebschiene auch noch einen echten Hingucker in der Ausstellung, der dem Handel die Möglichkeit bietet, ein aufmerksamkeitsstarkes Trendthema aufzugreifen.

### Neue Farbe für die Füße

Aber neben den Betten bleiben natürlich Sofa und Sessel die Kernthemen bei Polipol und da zeigte sich die Gruppe in allen Vertriebschiene bestens aufgestellt. Was sofort in der Ausstellung auffiel, war, dass man mit einem hellen, warmen Beige-Ton eine sehr schöne farbliche Ergänzung bei den Metall-Füßen eingeführt hat, die natürlich gerade mit den angesagten wollweißen Stoffen besonders schick wirken. Aktualisiert wurden natürlich auch die Farben der Stoff-Kollektion. Zusätzlich zu den besonders robusten „Pfofenstoffen“ für die Haustierbesitzer wurde in diesem Jahr auch noch ein neuer Bezug vorgestellt, der keine Flüssigkeiten durch das Untergewebe lässt und damit ein Durchsickern in das Polster verhindert. Die Einsatzmöglichkeiten können hier ebenfalls im Bereich

Haustier liegen, sind aber auch im Bereich Kinder und Senioren denkbar. Die bezahlbare Marke Hukla, die ja traditionell nicht nur bei den Betten und Matratzen stark aufgestellt ist, zeigte große, weiche Wohnlandschaften aus dem für die Marke typischen Formschaum. Hier zeigten sich die Besucher vor allem von dem neuen Wall-Away-Design beeindruckt, das nicht nur gut aussieht, sondern auch bis zu 50 kg belastbar ist. Mit den „Ergo-Basics“ wurde zudem eine neue Hukla-Relax-Sessel-Präsentation vorgestellt. Gerade die schlanke Optik, die sich mit allen Funktionen wie Maxi-Rücken, Herz-Waage-Funktion oder Beinauflage kombinieren lässt, kam bei den Besuchern gut an.

### Manuell und elektrisch vereint

Bei Zehndenick, aber auch in weiteren Vertriebschiene, vereinte Polipol erstmals die Kombination von manueller Sitztiefenverstellung (ST) mit der elektromotorischen Variante (STM) in einer Planung. Dies ermöglicht es dem Endkunden nun, sich bei den häufig genutzten Sitzen die STM-Variante zu wählen und bei den nur gelegentlich genutzten Sitzen die ST-Variante. Damit lässt sich ohne Komfortverlust einiges an Geld sparen. Für die Präsentation bei Zehndenick hat man zudem viele Erfahrungswerte aus dem Handel aufgegriffen und in ein neues softiges, emotionales Sitzgefühl umgesetzt, das die Marktcompetenz der Vertriebschiene nochmal unterstreichen soll. In der Vertriebschiene Polipol wurden die beiden Bereiche „Polifit“ und „Nature“ wieder besonders offen und großzügig in Szene gesetzt. Bei „Polifit“ ha-



Schlanke Optik und trotzdem alle denkbaren Funktionen: „Ergo Basics“ heißt Huklōas neueste Relax-Schiene.

ben sich die „Compact“-Modelle mit ihrer geringen Tiefe und kleineren Konfigurationen als echte Alternative für kleinere Räume voll etabliert – und das, ohne Kompromisse bei Komfort und Funktionen zu machen. Aber auch die klassischen Hochlehner-Modelle in moderner Optik und mit vielfältigen Planungsmöglichkeiten überzeugten die Besucher. Bei den Lederspezialisten von Polinova stand vor allem der Komfort mit individuell einstellbaren Sitztiefen, Wall-Away-Funktion und vielem mehr im Mittelpunkt. Auffällig war in der Polinova-Präsentation vor allem die beeindruckende Vielfalt an Typen und Sys-

temen, mit denen sich die Modelle an nahezu jede Raumsituation anpassen lassen. Farblich waren neue aufregende Beerentöne und tiefblaues Leder zu entdecken, was einen zugleich frischen und stilvollen Eindruck hinterließ. Neue, eher kompaktere Modellvarianten gab es auch bei der jungen Vertriebschiene Megapol zu sehen, denn auch in dieser Geschmackswelt gibt es oft kleinere Räume, die ansprechend individuell möbliert werden sollen, ohne auf Komfort und Funktion zu verzichten. Bei den Bezügen wurde in diesem Jahr auffällig oft auf Zweifarbigkeit und Material-Mix gesetzt, was bei den

Besuchern sehr gut ankam. Das Vermarktungskonzept „Conri Living“ präsentierte im Polipol-Messezentrum vor allem moderne, kubische Sofas sowie neue Wohnlandschaften im Boho-Chic, während das Schlafsofa-System „zzzofa by megapol“ ebenfalls um einige neue Modelle erweitert wurde.

### Konzepte für erfolgreichen Verkauf

Traditionell ist es nicht nur die Ware, die bei der Polipol-Hausmesse im Mittelpunkt steht, das Unternehmen legt besonderen Wert darauf, seine Partner im

Handel auch konzeptionell bei Präsentation, Planung und Verkauf zu unterstützen. Dementsprechend fanden sich in der ganzen Ausstellung wieder topaktuelle Farb-Trendpoints mit Inspirationen aus Mode und Lifestyle, die Präsentationsanregungen zu den neuen Stofffarben gaben, aber auch viele Informationen zu den digitalen Verkaufshilfen wie Polsterplaner und Poli-Sales-App. Damit präsentierte sich die Polipol-Gruppe ihren Besuchern zur Messe als der kompetente Partner rund um das komfortable Sitzen und Schlafen. Arnd Schwarze

[moebelmarkt.de](https://www.moebelmarkt.de) → PRODUKT

Wollweiße Bezüge, cremefarbene Füße sowie manuelle und motorische Verstellung kombiniert, hier werden gleich drei Trendthemen in einem Modell vereint.

