

Me-Up

Erfolgreich in der Nische

Dienstag, 11.08.2020

Seit rund fünf Jahren gibt es jetzt das Unternehmen Me-Up aus Bielefeld, das damit beweist, dass man auch in scheinbar gesättigten Märkten eine erfolgreiche Existenzgründung umsetzen kann, wenn man sich auf eine Nische spezialisiert. Bei Me-Up ist dieser gesättigte Markt der Bereich Relaxsessel und die Nische, die man erfolgreich für sich erobert hat, sind Relaxsessel mit Aufstehhilfen in einem stilvollen Design, denen man ihre Funktion eben nicht sofort ansieht. Damit wollte Gründer Ralf Niediek, der langjährigen Erfahrung aus der Möbel- und Möbelzuliefer-Industrie mitbringt, es den Menschen ermöglichen, ihren individuellen Einrichtungsstil auch weiterhin zu pflegen, wenn Sie mal auf den Komfort einer Aufstehhilfe angewiesen sind. So sollte den Relaxsesseln mit Aufstehhilfe ihrer „stigmatisierende“ Optik genommen werden, wie er selbst sagt.

Eine eigene Produktion kam für Niediek bei seiner Neugründung nicht in Frage. Stattdessen kamen zwei Unternehmen, vormals Kunden des Existenzgründers, in Bielefeld und Duisburg als exklusive Produktionspartner mit ins Boot: „Diese geballte Bündelung von Know-How ist einzigartig und wäre mit Angestellten in einer eigenen Fabrik gar nicht bezahlbar“ so Niediek. Auch für Buchhaltung, EDV, Marketing und mehr setzt das junge Unternehmen auf Freelancer, womit man immer genau die Kompetenz hinzu ziehen könne, die gerade benötigt werde.

Bei Vertrieb und Service setzt Me-Up auf den Direktvertrieb, was sich aufgrund der hohen Beratungsintensität der Aufstehsessel und der zahlreichen individuellen Anforderungen anbietet. Um deutschlandweit die spitze Zielgruppe für Relaxer mit Aufstehhilfe bedienen zu können, gibt es einen Onlineshop, in dem sich die Interessenten ausführlich über Materialeinsatz, Funktionen, Optionen, Preise und mehr informieren können. Da die häufig nicht mobilen Kunden in der Regel dennoch vor dem Kauf probesitzen möchten, bietet Me-Up den exklusiven Service eines deutschlandweiten, kostenlosen und unverbindlichen Probesitzens zu Hause an. Der Kunde wählt seinen Favoriten und im Rahmen der nächsten Tour in die Region wird ein Termin vereinbart. Den hohen Aufwand dieses Services rechtfertigt die hohe Abschlussquote, die dabei erreicht wird. Die Frage nach entweder digital oder analog stellt sich für Niediek nicht, beides funktioniert bei seinem Konzept nur Hand in Hand.

Erfolgreich in der Nische