

Polipol – Neue Programme

Persönliche Gespräche über Sofas, Betten und mehr

Die Polipol-Gruppe sieht sich für die Hausmesse bestens aufgestellt

Mittwoch, 09.09.2020

Die Herbstmessen stehen 2020 unter ganz besonderen Vorzeichen, sind sie doch das erste große Branchen-Event seit dem Ausbruch der Corona-Pandemie. Deswegen misst die Polipol-Gruppe, einer der wichtigsten Polstermöbel-Hersteller Europas, der Veranstaltung auch eine ganz besondere Bedeutung bei: „Wir freuen uns sehr, endlich mit unseren Kunden und Partnern wieder persönliche Gespräche führen zu können. Gemeinsam wollen wir eine tolle Messe erleben. Gleichzeitig sind wir uns aber auch unserer Verantwortung in dieser besonderen Situation bewusst und werden alles dafür tun, dass diese Hausmesse für unsere Besucher und für unsere Mitarbeiter so sicher wie möglich abläuft. Damit wir uns alle gemeinsam in Diepenau wohlfühlen können“, so Polipol-Geschäftsführer Marc Greve. Dazu gehören unter anderem ein eng mit den lokalen Behörden abgestimmtes Hygiene-Konzept, eine Steuerung der Besucherströme durch die obligatorische Terminvergabe im Vorfeld und sogar die Erweiterung der Präsenz-Messe in den virtuellen Raum.

Virtuell und persönlich

„Erstmals bieten wir unseren Kunden auch die Möglichkeit, den Showroom in Diepenau virtuell zu besuchen, ohne auf eine persönliche Führung verzichten zu müssen. Hierfür haben wir die technischen Voraussetzungen geschaffen, um sich zu einem fest vereinbarten Termin von dem jeweiligen Außendienst-Mitarbeiter durch die Ausstellung führen zu lassen. Dieser wird, mit einer Kamera ausgestattet live, die neuen Modelle individuell vorstellen und gleichzeitig die tolle Atmosphäre aus unserem Showroom zum Messebesucher auf der anderen Seite des Bildschirms transportieren“, erklärt Marketing-Leiterin Jessica Schlechte. Natürlich sei dies nicht ganz dasselbe, wie die Modelle persönlich vor Ort zu erleben, da das haptische Element fehle. Für all diejenigen, für die derzeit ein persönlicher Besuch in Diepenau nicht infrage käme, sei es aber dennoch eine hervorragende Möglichkeit, einen Eindruck von der Hausmesse zu bekommen und die neuen Modelle kennenzulernen. Das Konzept will man aber nicht nur ausnahmsweise in diesem Jahr umsetzen, sondern auch in der Zukunft anbieten: „Es gab immer schon Kunden, die unsere Hausmesse aus zeitlichen Gründen oder wegen einer zu weiten Anreise nicht persönlich besuchen konnten. All jenen können wir damit auch in der Zukunft einen zusätzlichen Service bieten“, so Schlechte weiter. Erstmals wird in diesem Jahr auch eine ganz neue Produktgruppe in der rund 7.000 qm großen Polipol-Hausmesse zu sehen sein. Nachdem Polipol im Rahmen eines Asset Deals Ende Juli die Vertriebs- und Vermarktungsrechte des insolventen Polster- und Boxspringbetten-Herstellers Oschmann übernommen hat, werden die Betten an zentraler Stelle in die Ausstellung integriert. Die Besucher können dabei nicht nur bestehende Sortimentsmodelle erleben, sondern auch erste Neuheiten, die seit dem Neustart der Marke unter Führung von Polipol entstanden sind. Für die Vermarktung der Betten hat man eine neue Tochterfirma, die Oschmann Comfortbetten GmbH & Co. KG, gegründet. Die ehemalige Oschmann-

Vertriebsmannschaft wird steht den Besuchern vor Ort auch weiterhin zur Verfügung, so dass langjährige Oschmann-Kunden ihre bewährten Ansprechpartner auch unter der neuen Führung antreffen werden. „Wir möchten mit unserer Verlässlichkeit und mit unserer gesamten Mannschaft alles dafür tun, bei unseren neuen Oschmann-Kunden das verloren gegangene Vertrauen zurückzugewinnen und mit Qualität, einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis und mit Verlässlichkeit zu überzeugen“, so Polipol-Chef Marc Greve.

Produktentwicklung forciert

Die Polipol-Gruppe hat ihre Produkt-entwicklung auch in den vergangenen Monaten während der Corona-Krise und des Lockdowns unverändert weitergeführt und kann deswegen zur Hausmesse in allen Sortimentsbereichen spannende Neuheiten und Konzepte für das Möbeljahr 2021 zeigen. So werden Polinova und Zehdenick eine komplett neue, moderne Polstermöbel-Schiene mit vielen attraktiven Funktionen in Leder (Polinova) und Stoff (Zehdenick) zeigen. Diese Schiene wird im Rahmen der Hausmesse in einer ganzheitlichen Wohnwelt komplett mit durchdachten Dekorationselementen und den notwendigen Marketing-Tools vorgestellt. Auch die Marke Hukla wird mit vielen neuen Modellen in Szene gesetzt. Dazu gehören neben einem neuen Sofa-System mit wählbarer Komfort-Rückenhöhe auch Modelle mit einem Wall-Away-Beschlag für die Herz-Waage-Relax-Position. Auch bei den Relaxsesseln, die ja der Kern der Marke Hukla sind, hat sich einiges getan. So gibt es neue Holz-Schalen-Sessel und neue Ergo-Relax-Modelle. Außerdem werden viele neue Stoffe für die gesamte Hukla-Kollektion gezeigt.

Einen besonderen Alleinstellungsmerkmal weisen neue Modelle in der Vertriebsschiene Megapol, aber auch in weiteren Sortimentsbereichen auf, die eine hohe Bodenfreiheit mit integrierter Bettfunktion kombinieren, ohne die Sitzhöhe zu beeinflussen. Damit wurde für diese Sortimente ein ganz neues Verkaufsargument geschaffen. Diese besondere Bodenfreiheit ist auch Merkmal eines generellen Trends zu einer neuen Leichtigkeit, die sich durch das ganze Sortiment zieht und sich bei Hukla unter anderem durch neue Kufen-Modelle zeigt. Nicht zuletzt bleibt auch die Landart-Kollektion der Vertriebsschiene Polipol ein wichtiges Thema für die Hausmesse, hier vor allem in einer modernen Interpretation des Landhaus-Stils, die frisch und attraktiv auch junge und jung gebliebene Zielgruppen anspricht.

Digitale Planung und Infos

Auch der digitale Polstermöbel-Planer wird immer weiter verbessert und ausgebaut. Pünktlich zur Hausmesse stellt die Polipol-Gruppe daher eine webbasierte Lösung des Systems vor, mit der der Kunde schon vor dem Besuch im Möbelhaus sein Wunschsofa konfigurieren kann, bevor diese Planung dann vom Verkäufer verfeinert wird.

Bei der Vielzahl an Neuheiten und Neuigkeiten lohnt ein Besuch der Polipol-Hausmesse auf jeden Fall, egal ob persönlich in Diepenau oder über den neuen, virtuellen Messerundgang gemeinsam mit dem zuständigen Außendienst-Mitarbeiter. Schließlich ist der Polstermöbel-Hersteller bei vielen Handelspartnern einer der wichtigsten Lieferanten, mit dem man auch im ersten Möbeljahr nach der Corona-Krise die Verbraucher überzeugen will.

Persönliche Gespräche über Sofas, Betten und mehr

Links

- [Polipol](#)
- [Artikel als PDF](#)