Starke Objekteinrichtungen – Neue Programme Speziell für den Möbelhandel konzipiert

Mit „RaumEins“ bietet Starke Objekteinrichtungen ein einzigartiges Verkaufskonzept für die zukünftig immer wichtiger werdenden Micro-Apartment-Lösungen – alles aus einer Hand – Qualität made in Germany

Dienstag, 22.05.2018

Pioniergeist und Erfindungsreichtum hat bei Starke eine lange Tradition. „Wir entwerfen, planen und fertigen individuelle Möbelsysteme für alle Bereiche des Wohnens“, so Inhaber Torsten Starke, der 1994 aufgrund der stetig steigenden Anzahl an Projekten aus der ehemaligen, 1900 gegründeten Tischlerei die Starke Objekteinrichtungen GmbH gegründet hat. Ihr Fokus lag zu dieser Zeit vor allem auf der Komplettausstattung von Pflegeeinrichtungen und der Möblierung von Kliniken. 2013 folgte dann die Spezialisierung und Konzentration auf stabile und wachsende Märkte, auf die Themen temporäres Wohnen, Pflege und Wohnungsbau. Seither hat die Starke Objekteinrichtungen mehr als 50 Großprojekte pro Jahr (Micro-Apartments, Pflegeheime und Objektküchen) geplant und umgesetzt, mehr als 2.500 Apartments pro Jahr eingerichtet und rund 1.500 Küchen pro Jahr montiert.
Auf einer Produktions- und Lagerfläche von rund 7.000 qm im sächsischen Schönbach werden die Möbel gefertigt. Durch Investitionen in Höhe von zwei Mio. Euro in 2016 erfolgt die heutige Fertigung in einer modernen, halbautomatisierten Montagelinie. So gehen beispielsweise rund 15.000 Korpusmöbel pro Jahr hier vom Band.Zahlen und Fakten, die sich sehen lassen können.

Am Puls der Zeit

Aus dieser großen Erfahrung und Leistungsstärke heraus – Starke Objekteinrichtungen erwirtschaftet mehr als 15 Mio. Euro im Jahr –, aber auch durch seinen Pionier- und Innovationsgeist hat das Unternehmen nun als zweites Standbein ein Konzept für Micro-Apartments speziell für den Möbelhandel mit eigener Objektabteilung entwickelt. „Aufgrund unterschiedlicher gesellschaftlicher Entwicklungen wie demografischer Wandel, Urbanisierung, zunehmende Mobilität und Digitalisierung verändern sich die Lebens- und Wohnumstände der Menschen gravierend. Die Folge sind immer mehr Singlehaushalte und der zunehmende Bedarf an Micro-Apartment-Lösungen“, so Torsten Starke. „Ob für Singles, Berufs-Nomaden, Studenten oder Best Ager. Diese Gruppen werden in Zukunft noch größer werden. So haben Bauträger, Investoren oder Großkunden ein großes Interesse, genau für dieses Klientel Wohnräume zu schaffen. Zumal die Anlage in Micro-Apartments aktuell eine gute Geldanlage darstellt.“

Für Singles, Studenten, Berufsnomaden & Best Ager

„Gerade für den Möbelhandel mit eigener Objektabteilung, aber auch für den klassischen Möbelhandel bietet diese Entwicklung großes Potenzial“, erklärt der langjährige Branchenkenner Michael Busch, der zum 1. April als Verkaufsleiter bei Starke gewonnen werden konnte. „Mit ‚RaumEins‘ bieten wir ein modernes Micro-Apartment, das für das Wohnen auf Zeit ausgerichtet ist und das auf 20 qm eine vollständige Ausstattung bietet – vom Bett über den Schreib-/Esstisch, die Garderobe, Schränke bis hin zum Barhocker. Sogar eine Pantryküche mit Mikrowelle, Ceran-Kochfeld und Kühlschrank ist integriert.“ Der Vorteil: Der Handel bekommt alles aus einer Hand und kann mit Starke auf einen verlässlichen, erfahrenen Partner im Objektgeschäft zurückgreifen. „Wir setzen auf eine enge Partnerschaft – und

können vor allem den Möbelhändlern mit eigener Objektabteilung für ihre regionalen Objekte zur Seite stehen.“

Reduktion auf das Wesentliche

Und dabei ist bei „RaumEins“ alles so unkompliziert wie nur möglich ausgelegt. Das macht es nicht nur dem Händler, sondern auch dem Investor bzw. Bauträger leichter und entspricht zudem dem zunehmenden Bedürfnis vieler Endverbraucher. „In einer immer komplexer werdenden Welt werden die Sehnsucht und das Bedürfnis der Menschen nach Reduktion und Minimalismus immer größer“, so Geschäftsführerin Katja Gerstenberg. „Technik, die einfach funktioniert, Wohnungen, deren Raumangebot übersichtlich ist. Endlich etwas, worüber ich mir keine Gedanken zu machen brauche. Ein begrenzter Raum verlangt zwar nach smarten Lösungen, befreit mich aber auch von Sorgen. Große Flächen müssen beheizt, beleuchtet und mit vielen Möbeln ausgestattet werden. In unsererem ‚Raum-Eins“-Micro-Apartment brauche ich mir über diese Dinge keine Gedanken mehr zu machen, alles ist auf das Wesentliche reduziert.“

Objektqualität – made in Germany

Gerade für die Ansprüche junger Auszubildender und Studenten, aber auch für ältere Menschen sind die clever möblierten Apartments maßgeschneidert. Trotz aller Reduktion auf das Wesentliche besticht „RaumEins“ aber auch durch sein modernes, wohnliches Design. Für eine kontrastreiche Verbindung in der Küche sorgt die Kombination aus glatten Fronten und einer Arbeitsplatte aus strukturierter Eiche. Klare Linien und eine grifflose Optik bei den Schränken prägen das Erscheinungsbild. Der Esstisch fungiert als Arbeitsplatz zugleich, denn mit der zunehmenden Digitalisierung hat sich das Arbeitszimmer selbst überlebt. „Unsere kompakte ‚RaumEins‘-Produktlinie vereint daher Wohn- und Arbeitswelt zugleich“, so Torsten Starke. Zudem punktet das Konzept natürlich durch seine Funktionalität und Flexibilität. „Der Typenplan von ‚RaumEins“ ist zwar überschaubar. Alle Typen sind aber so konzipiert, dass sie sich miteinander kombinieren lassen, sodass sich ‚RaumEins“ unterschiedlichen Bedürfnissen und Raumgegebenheiten individuell anpassen lässt“, erklärt Michael Busch. Und auch bei den Materialien und der Verarbeitung lässt das Programm keine Wünsche offen. Das zeigt sich nicht nur optisch. „Gerade im Objektgeschäft werden hohe Ansprüche an die Verarbeitung der Möbel gesetzt, da sie sehr robust und langlebig sein müssen“, so Torsten Starke. „Dies setzen wir natürlich auch bei ‚RaumEins‘ um.“

Mehrwert für den Möbelhandel

Ein weiteres Plus: Durch die Fertigung made in Germany kann Starke innerhalb von vier Wochen liefern. Damit präsentiert Starke seinen Partnern im Handel ein Komplett-Paket, das insgesamt stimmig und speziell auf die Bedürfnisse des Handels zugeschnitten ist. „Für die Präsentation am POS genügen rund 20 qm. Dazu haben wir das ‚Living in the box‘-Konzept entwickelt, das der Handel eins zu eins so übernehmen kann und von uns komplett ausgestattet wird“, erklärt Michael Busch. „Der Handel benötigt wenig Fläche, hat wenig Aufwand, stattdessen bekommt er ein Komplett-Kit, mit dem sich Zusatzumsätze generieren lassen. Und – und das ist das Spannende – das Konzept ist zukunftsweisend, denn der Bedarf an Micro-Apartment-Lösungen wird immer mehr zunehmen.“
Bleibt noch die Frage, warum „RaumEins“? – „Weil ‚RaumEins‘ unser erstes Produkt ist, dass wir so dem Fachhandel mit angeschlossenen Objektgeschäft anbieten können“, so Michael Busch. „Unser ‚RaumEins‘ wird schon bald in weiteren Varianten dem Händler zur Verfügung stehen. Wir wollen dieses Zukunftsthema gemeinsam mit unseren Partnern kontinuierlich weiterentwickeln. Wir haben noch einiges in der Pipeline.“

Speziell für den Möbelhandel konzipiert

Downloads

- MM0518_067_QU_PR_Starke.pdf