



# Gut aufgestellt!

## Quadrato fokussierte sich auf den Partnertagen u. a. stark auf das konventionelle Segment | Neue Programme

Im Container-Business gestartet, zählt Quadrato mittlerweile im JuWo alles, was Großfläche ist, zu seinen Kunden. Vor über fünf Jahren stieg das Unternehmen auch ins Kommissions-Geschäft ein. Auch dort machte sich die Kollektions-Schmiede als Lieferant konventioneller Massivholz-Möbeln einen guten Namen. Hochwertige Verarbeitung, handwerkliche Details, sorgfältig ausgewählte Materialien und das bewährte Eibel-

städter „Händchen“ für wohnliches Design sorgen Hand in Hand mit dem wachsenden Kundenkreis auch hier längst für ein umfangreiches Sortiment. Und gerade auch hier versteht Quadrato Qualität als Zusammenspiel vieler Faktoren – von den Zutaten wie der Qualität des Holzes oder jener der Komponenten bis zur strikten Kontrolle des ganzen Produktions-Prozesses. Denn trotz ausgelagerter Produktion sehen sich die Unterfranken als Her-

Nach wie vor ein Kassen-Schlager: „Siena“, ein massives konventionelles Programm der ersten Stunde. Längst bietet Quadrato aber auch fürs Kommissionsgeschäft weitaus mehr als Landhaus-Stil.



steller, der den kompletten Fertigungsprozess abdeckt: Vom Design über technische Zeichnung bis zur Oberflächen- und Zielkunden-Definition steuern sie alle anderen Funktionen eines Herstellers selbst. Durch diesen engen Kontakt zu den Produzenten vor Ort garantiert das Quadrato-Team neben dem hohen Qualitäts-Standard auch eine reibungslose Abwicklung. „Im vollmassiven Segment verzeichnen wir deutliche Zuwächse!“, freute sich der zuständige Verkaufsleiter Sven Bossek auf den Partnertagen über den stetig wachsenden Kundestamm. „Wir stellen uns auf unsere Kunden ein und setzen Wünsche und Anregungen gerne in die Tat um – da-

Mit ihrem konventionellen Massivholz-Geschäft auch auf den Partnertagen sehr zufrieden: Sven Bossek (links) und Klaus Horn, Verkaufsleitung Nord.

mit wird auch eine Exklusivität zur Selbstverständlichkeit.“ So sieht Quadrato auch im konventionellen Segment sein großes Plus darin, alle Produkte selbst oder zusammen mit den Kunden zu entwickeln und individuell auf deren Kundenstruktur auszurichten. Und aufgrund des Zuspruchs vieler Kunden kündigt das Unternehmen für die kommende M.O.W. bereits ein deutlich breiter aufgestelltes innovatives Sortiment an.

[moebelmarkt.de](http://moebelmarkt.de) → MESSEN



Im Rahmen des Fokus auf konventionelle Ware neu vorgestellt: Wohn-Programm „Como“ in massiver Eiche mit Weißglas-Absetzungen. Fotos: Quadrato, Schultheiß