

Strategie : Wachstum im Export

Autor(en): **Hornung, René**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design**

Band (Jahr): **16 (2003)**

Heft [9]: **125 Jahre Dietiker : Wandel im Kontinuum**

PDF erstellt am: **22.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-122233>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Wachstum im Export

Text: René Hornung
Fotos: Charly Fülcher

Die Weichenstellung zeigt Wirkung: Im ersten Halbjahr 2003 konnte Dietiker Switzerland den Umsatz wieder stark steigern. Neue Exportmärkte und ein fairer Umgang mit dem Fachhandel sind das Erfolgsrezept.

Als im Sommer 2001 die damalige Dietiker-Geschäftsleitung mit dem früheren de Sede-Besitzer Urs Felber Kontakt aufnahm, war dies die erste Weichenstellung zur aktuellen, veränderten Strategie. Denn die Migros, 43 Jahre lang Besitzerin von Dietiker, stand vor dem Verkauf des Unternehmens ins Ausland.

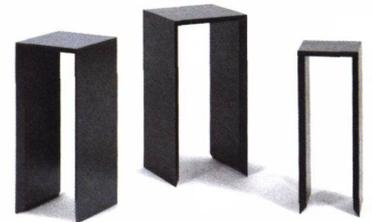
Urs Felber, auf abenteuerlichen Wegen kontaktiert und schliesslich von einem Schiff im Mittelmeer nach Stein am Rhein angereist, war rasch entschlossen. Er werde als Hauptinvestor für Dietiker geradestehen. Diese Zusage öffnete dem Unternehmen auch neue Türen. In letzter Minute unterbreiteten Urs Felber und die Dietiker-Geschäftsleitung dem Migros-Chef Anton Scherrer die Alternative. Der in seiner Endphase Hitchcock-mässige Verkauf kam zu Stande.

«Urs Felber ist ein Macher, da werden Entscheide rasch gefällt»: Dietiker-Geschäftsführer Hans Rudolf Stör ist vom neuen Tempo begeistert. Er selbst hatte massgeblich nach diesem dynamischen Besitzer gesucht. «Und vor allem ist Urs Felber für alle guten Vorschläge zu haben», doppelt Exportleiter und Geschäftsleitungsmitglied Achim Beer nach. Für den neuen Besitzer und die erneuerte Crew in Stein am Rhein war rasch klar: Das Potenzial liegt im Export. Dietiker war bisher der klassische Objekt-Ausstatter im oberen Preissegment. Zwar gabs in Deutschland schon einige Zeit einen Lizenzvertrieb über den Möbelhersteller Kusch + Co., und zuletzt waren vier ehemalige Kusch-Vertretungen von Dietiker als eigenständige Werksvertretungen damit beauftragt worden, ein flächendeckendes Fachhandelsnetz in Deutschland aufzubauen. Doch von einer flächendeckenden Betreuung dieses wichtigsten Exportmarktes in der direkten Nachbarschaft war man weit entfernt.

Das ist inzwischen anders. Die Vertriebsstrategie wurde umgekrempelt und selbst in die Hand genommen. Zusätzliche sieben eigene Leute sind daran, den «Brand» weiter zu festigen. Die Fachgeschäfte haben auf die Offensive po-



1



2



3

sitiv reagiert. Inzwischen verkaufen bereits gegen einhundert Händler in Deutschland Möbel aus Stein am Rhein. Und das ist erst der Anfang: «Primär machen wir ums Haus herum Ordnung, dann packen wir Neues an», kommentiert Exportchef Achim Beer. Geplant und teils eingeleitet ist die konsequenter Erschliessung der Exportmärkte Holland, Belgien, Grossbritannien, Kanada, Hongkong, Israel und Österreich. In Paris, Mailand, Budapest und Prag soll es Dietiker-Stühle ebenso zu kaufen geben wie im Norden: in Dänemark, Schweden, Norwegen und in einem ausgewählten Fachgeschäft in St. Petersburg. Auch die USA interessieren die Verantwortlichen am Rhein: Dorthin wurden inzwischen schon zwei Lizenzen vergeben.

Trotz des hohen Tempos, das Urs Felber als neuer Besitzer vorgibt, werde man die Märkte geplant, «Schritt um Schritt», ausbauen. «Es braucht dazwischen auch Konsolidierungsphasen», ist sich Geschäftsführer Hans Rudolf Stör bewusst. Und vor allem wolle man das Image «Design und Qualität aus der Schweiz» behalten. Um diesen allerdings im Export noch etwas in der Ferne liegenden «Brand» aufzubauen, lädt das Unternehmen beispielsweise Architekten aus Deutschland, Belgien und Holland ans Schaffhauser Rheinufer ein. Ihnen wird aber nicht nur der Betrieb gezeigt, sie werden auch zu Bergwanderungen oder Velotouren eingeladen. «Architekten sind unsere besten Absatzmittler», unterstreicht Hans Rudolf Stör. Ihnen ein besonderes Erlebnis zu bieten, lohne sich allemal. Stör räumt auch unumwunden ein: «Möbel verkaufen ist auch ein Beziehungsgeschäft». Es gelte die vorhandene Wertschätzung zu pflegen, die emotionale Bindung weiter auszubauen.

Bindungen baut Dietiker jetzt auch mit dem heimischen Fachhandel neu auf. Dass das nicht ohne Schwierigkeiten verläuft, ist klar, wenn man weiss, dass das Unternehmen seit den Sechzigerjahren ein klassischer Direktvertreiber war. Jetzt ist man zu einem neuen Stützpunktkonzept übergegangen und verkauft auch in einer Reihe guter Fachge-

schäfte. Dank Urs Felbers Engagement sei die Branche in der Schweiz von dieser Strategie zu überzeugen. Und mit Fairness werde man beweisen, dass es geht: «Wir unterstützen unsere Stützpunktpartner in den Projekten von Anfang bis zum erfolgreichen Ende», erklärt Hans Rudolf Stör. Ein paar Vorzeige-Abschlüsse hat Dietiker zusammen mit Fachhändlern bereits abwickeln können: zum Beispiel die neuen Stühle der Stadthalle Dietikon, eine Schule in Aegei, das Hotel Crowne Plaza in Le Grand-Saconnex, Médecins Sans Frontières in Genf oder die Ausstattung der psychiatrischen Klinik Breite in Schaffhausen. Bei all diesen Geschäften gabs jeweils Kooperationen oder Arbeitsgemeinschaften mit dem lokalen Fachhandel – Vertrauensbildung auch hier: Aus Stein am Rhein kommen Service, Unterstützung und Beratung – die Kontakte vor Ort aber hat der jeweilige lokale Fachhandel. Er und die Architekten beziehungsweise Bauherren werden auch durch die neu eröffneten Showrooms am Firmensitz in Stein am Rhein, in Baden und in Morges unterstützt.

Neu ist nicht nur der Vertrieb, neu sind auch die in einer Parforceleistung auf die Orgatec 2002 hin entwickelten Modelle, die guten Anklang gefunden haben. Dazu gehören auch Sofas und Polstermöbel – eine Linie, die Urs Felber mit ins Unternehmen gebracht hat. Erste Erfolge haben sich rasch eingestellt, fehlten in der Dietiker-Kollektion bisher doch Sitzgelegenheiten für den Lounge-Bereich. Damit und mit anderen Möbeln wie den Satz- und Salontischen aus Diagonalmassiv-Holz positioniert sich Dietiker näher am Wohnbereich. In die gleiche Richtung gehen auch weitere Entwicklungsprojekte, betont Hans Rudolf Stör: «Unsere Kernkompetenz liegt bei der Objekt-Möbliering, aber Produkte, die sowohl im Objektbereich wie im Wohnbereich eingesetzt werden können, sind Bestandteil unserer Entwicklungsstrategie. Wo die Leute unsere Möbel dann letztlich aufstellen, in der Mehrzweckhalle, im Büro oder im Wohnzimmer, kann uns ja egal sein», lacht er. •

Facts and Figures

 Dietiker Switzerland, Stein am Rhein
 --> Jahresproduktion: 70000 Stühle und 15000 Tische
 --> Exportanteil: 35 Prozent
 --> Beschäftigte: 97 im Stammhaus in Stein am Rhein, 122 in der Tochterfirma in Ungarn
 Dietiker ist grösster Arbeitgeber im Städtchen Stein am Rhein. Knapp 30 Prozent der Mitarbeitenden sind Grenzgänger. Das Unternehmen bietet neben Facharbeitsplätzen bewusst auch Beschäftigungen für Angelernte an. Die Tochterfirma in Ungarn ist reiner Holzverarbeitungsbetrieb, wo vor allem die zeitintensiven Produktionsschritte erfolgen.



1 Die Liege aus der Kollektion «Monäne», Design Greutmann / Bolzern, hat einen Kern aus Holzfasersplatten, der mit Ahornfurnier verpresst ist.

2 Matrioschka als Hocker: «Satztisch», Design Greutmann / Bolzern.

3 Hybrid, das heisst für Wohnen und Geschäftsräume geschaffen: Sessel der Kollektion «Webb Lounge», Design Burkhard Vogtherr.

4 Polstermöbel-Modell «Logo», 2003.