

Heiko Niedenzu (l.), Daniel Nolte-Byles, Stellwerk:  
Grandioser Messeauftakt.



Stefan Finzel, Finori:  
Kreativer Tausendsassa und Shooting-Star.



Uwe Liebig, Proline:  
Nischen-Erfolg „made in Germany“.



Christian Paar, Bast:  
Konzentration auf Kernkompetenz.



Guido Krüger, Stralsunder Möbelwerke:  
Preiseinstieg sehr eigenständig.



Domina Möbel: Auf dem Weg zum Systemanbieter.  
Fotos: Gerald Schultheiß, Arnd Schwarze

# Partnertage: Konzept bestätigt

Die Aussteller der Partnertage Ostwestfalen vom 2. bis 4. Februar in Bad Salzuflen freuen sich über eine gelungene Veranstaltung und sehen ihr besonderes Messeformat in allen Punkten bestätigt. Konzept, Zeitpunkt und Ort haben sich für die Anbieter als optimal erwiesen. Dabei steht weiter die konsumige Ware im Mittelpunkt, und das soll auch nicht zuletzt durch die Beschränkung auf weiterhin rund 120 Aussteller so bleiben. Deren Erwartungen an die Besucher aus dem Handel wurden mehr als erfüllt, die Einkäufer kamen erstaunlich zahlreich und wussten die vielen neuen Modelle zu schätzen. Begleiten Sie den MÖBELMARKT auf einem Rundgang.

Die Stralsunder Möbelwerke präsentierten mit „White & Nature“ ein neues Preiseinstiegsmodell, das so eigenständig ist, dass man es sogar mit einer eigenen Homepage vermarktet. Zeitloses Weiß wird dabei mit den Holzdekoren Wildeiche, Sonoma Eiche und Kernbuche kombiniert, Türdämpfung und Komfortauszüge sind bereits inklusive, Beleuchtung ist optional erhältlich. Geschäftsführer Guido Küger zeigte sich sehr zufrieden mit den Partnertagen, bei denen die Besucher sich viel Zeit für die Gespräche nahmen. Christian Paar, Vertriebs- und Einkaufsleiter vom Bast Schlafsysteme,

konnte ebenfalls von einem guten Messeverlauf berichten. Das Unternehmen konzentrierte sich auf seine Kernkompetenz Federholzrahmen und zeigte sowohl neue Modelle in modischen Farben als auch für den Versand optimierte Varianten zum Zusammenklappen. Domina vollzieht gerade sehr erfolgreich den Wechsel zum Systemanbieter. Das Systemmöbelprogramm „Complex“ stand deswegen im Mittelpunkt der Veranstaltung und wurde in verschiedenen marktgerechten Varianten gezeigt. Volker Loch, mit JKT Furniture neu ge-

startet, unterstrich einmal mehr sein Händchen für innovative, eigenständige Modelle für JuWo und den massiven konventionellen Unterbau mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis. Neben platzierten Aufträgen und Zuteilungen geht es jetzt vor allem um eines: Alte Aufträge sauber abarbeiten und Vertrauen für den Neustart bekommen. Seinen ersten Auftritt überhaupt hatte das junge Unternehmen Stellwerk: Als Anbieter trendiger Boxspring-Betten und Schlafzimmerschränke aus Osteuropa mit Schnellliefer-Programm sowie als internationaler Großhändler für Möbelteile. Die Geschäftsführer Daniel

Nolte-Byles und Heiko Niedenzu: „Die Partnertage waren für uns ein grandioser Messeauftakt. Das gesamte Team freut sich über die große Zahl platzierter Aufträge und die überaus positive Resonanz der Einkaufsverbände, Onlinehändler und Möbelhäuser. Dieser Erfolg hat unsere Erwartungen bei weitem übertroffen.“ Auch MCA-Geschäftsführer Christian Chemnitz bilanzierte das Event als „super Messe“. Die IMS Group war gleichfalls sehr zufrieden. Trendteam stieg jetzt erstmals auch ins Schlafzimmer-Segment ein. Gerald Schultheiß/Arnd Schwarze