

## FACHHANDEL



Ein Blick in die umgestalteten Verkaufsräume. Hingucker vor dem Kassenbereich ist ein Deckensegel mit attraktiver Präsentationsfläche.

Hillebrand Liegen + Sitzen, Kassel

# Mit Umbau in die Zukunft investiert

Kassel. Nach einem aufwändigen Umbau mit einer hohen Investition präsentiert sich das Bettengeschäft von Eckhard Hillebrand in Kassel seit Jahresbeginn im neuen Gewand. Der Fachhändler will seine Kunden aber auch mit exzellentem Service überzeugen.

Mit seinem Fachgeschäft „Liegen + Sitzen“ befindet sich Inhaber Eckhard Hillebrandt in bevorzugter Kasseler Lage: Die Wilhelmshöher Allee führt hinauf in den Stadtteil Bad Wilhelmshöhe mit seinen schönen Villen- und Gründerzeitvierteln und einer gut situierten Einwohnerschaft. Etwa 15 Prozent liege die Bevölkerung hier über dem Einkommensdurchschnitt der Bundesrepublik, so Hillebrandt – nicht die schlechtesten Voraussetzungen für einen engagierten Fachhändler.

Das Zielpublikum von Liegen + Sitzen geht selbstverständlich über die Wilhelmshöhe hinaus. Hillebrandt hat nicht nur ob der Lage seines Geschäftes die ganze Stadt im Blick, die als Oberzentrum auch entsprechend in die Region ausstrahlt: „Wir liefern in einem Radius von 50 Kilometern aus“, so der Inhaber, und selbst Hannover oder Frankfurt werden hin und wieder angefahren. Rückenfreundliche Lattenroste, Matratzen und Nackenkissen in Verbindung mit Zudecken und Bettwäsche prägen das Angebot.

Doch ein schöner Standort allein macht natürlich noch kein erfolgreiches Fachgeschäft. Neben einer starken Serviceorientierung will Eckhard Hillebrandt seinen Kunden auch ein attraktives Einkaufserlebnis bieten, und so investierte er die stattliche Summe von 120.000 Euro in den Umbau seiner 650 Quadratmeter großen Verkaufsräume, um seine Position im Wettbewerb auch künftig halten und ausbauen zu können. Zwei Monate dauerten die Arbeiten, die während des laufenden Betriebes im Dezember und Januar



Die Präsentation der Schlafsysteme, bei denen neben den Dormabell-Produkten die Marken Lattoflex, Rummel und Röwa dominieren.

durchgeführt wurden. Das Hauptgeschäft zu Weihnachten war da gerade vorbei, und so konnte das Bettenhaus mit einer schönen Kundenveranstaltung in den Jahresauftakt starten.

Mit dem Umbau erhielt das Geschäft eine neue Struktur, der Lauf der Kunden wurde verändert und auch die Technik auf den neuesten Stand gebracht. Wo andere Wände herausreißen, ließ Hillebrandt neue einziehen,

um die tragenden Säulen im vorderen Bereich des Geschäftes miteinander zu verbinden und so auch eine Trennung der unterschiedlichen Sortimente hinzubekommen. Durch eine quer vorgesetzte Wand wurde auch der Eingangsbereich neu aufgeteilt, so dass beim Betreten des Geschäftes nun zunächst die Bettwäschepräsentation der Marke Marc O' Polo ins Auge sticht.



Wer rechts daran vorbeiläuft, kann die Boxspring-Ausstellung mit den Betten von Carpe Diem begutachten, auf der linken Hälfte hat Hillebrandt die Schlafsysteme positioniert, wo die Marken Lattoflex, Rummel und Röwa sowie die Produkte des Bettenrings breiten Raum einnehmen. Auch das Dormabell-Messgerät und die Station des Wirbelscanners sind hier platziert. ▶

**Gesundes Liegen und Sitzen stehen bei Inhaber Eckhard Hillebrandt im Mittelpunkt.**

## Fachhandel



Im Eingangsbereich sorgt das Bettwäschesortiment als Frequenzbringer für die Aufmerksamkeit der Kunden.



Auch eine Auswahl an Bettwaren gehört zum Angebot des Kasseler Fachgeschäftes.

Durch die neue Aufteilung kann nun in etwas geschützterer Atmosphäre vermessen und probegelegen werden. „Vorher lagen die Kunden fast im Schaufenster“, erinnert sich Hillebrandt. Für die nötige Transparenz sorgen Fenster und ein Durchgang in den neuen Zwischenwänden, durch die man in den restlichen Verkaufsraum schauen kann. Dort sind weitere Betten ausgestellt, aber auch die breite Auswahl an ergonomischen Bürostühlen und anderen rückenfreundlichen Sitzmöbeln.

Durch die Schaufenster fällt der Blick nun auf die neue geordnete Bettwäsche- und Frottierabteilung, hier bleibt aber auch noch genug Raum, um die Kompetenz im Bereich Schlafsysteme darzustellen. Dank neuer LED-Technologie wird die Verkaufsausstellung ins passende und zudem energiesparende Licht gesetzt: „Wir haben dadurch von 7.000 auf 3.000 Watt reduziert“, erklärt Hillebrandt, der sich viele Anregungen auch durch die Gespräche in seiner Erfa-Gruppe holte.

Unter den Liegeflächen hat der Inhaber hochflorigen Teppich ausgelegt, damit die Kunden nach dem Aufstehen ein angenehmes Gefühl haben. „Das habe ich mir beispielsweise bei Lars Benke in Hamburg abgeschaut“, erklärt er. Im gesamten Laden hat

ein Vinylboden in Holzoptik den alten Terrakotta-Boden ersetzt, verschiedene Säulen wurden zudem mit einer Stein-Tapete verkleidet.

Hingucker im hinteren Verkaufsbereich vor der Kasse ist ein rundes Deckensegel mit einer weiteren schönen Präsentationsfläche. Insgesamt dominieren Erdtöne, die auch bei der Wandgestaltung berücksichtigt wurden, denn: „Wir wollen eine gemütliche Atmosphäre.“ Dazu gehört auch, dass Hillebrandt Kleiderschränke aus dem Programm verbannt hat: „Die stellen nur den Laden voll“, findet er.

Die Beratungskompetenz als Fachhändler wird bei Eckhard Hillebrandt ganz besonders groß geschrieben. „Seit 1986 beschäftigen wir uns konsequent mit rückenfreundlichen Betten und Sitzgelegenheiten. Schon damals legten mein Vater und ich großen Wert auf qualifizierte Beratung und guten Service“, erklärt er. Bedingt durch das Sortiment habe man vielfältige Erfahrungen sammeln können. Hillebrandt: „Wir ergänzen die Erfahrungen durch ein großes Netzwerk an Ärzten, Therapeuten, Schlaflaboren und so weiter, an die wir unsere Kunden im Bedarfsfall verweisen können. Zusätzlich betreiben wir noch eine eigene Schlafschule im KZGS-Netzwerk.“

### Liegen + Sitzen in Kürze

Hillebrandt Liegen + Sitzen  
Wilhelmshöher Allee 274  
34141 Kassel  
Tel.: 0561/32073  
Fax: 0561/315207  
eMail: [info@liegen-sitzen.de](mailto:info@liegen-sitzen.de)  
Internet: [www.liegen-sitzen.de](http://www.liegen-sitzen.de)

**Geschäftsführer:** Eckhard Hillebrandt  
**Verkaufsfläche:** 650 qm auf einer Etage  
**Mitarbeiter:** 6,5 (auf Vollzeit)  
**Verband:** Bettenring





**Durch zusätzliche Trennwände bekam der Laden eine neue Struktur, so dass die Boxspringbetten nun separat präsentiert werden können.**

Alle Mitarbeiter im Verkauf seien unter anderem zertifizierte Schlafberater des VDB. Sie durchlaufen kontinuierlich Schulungen für individuelle Lagerungsprobleme, etwa durch Markus Kamps, den Bettenring und Lieferanten. „Durch die Kooperation mit Ärzten und Therapeuten und dem Team von RehaMed und Be fit at Work haben wir jederzeit Zugriff auf kompetente Ansprechpartner bei besonderen Problemen“, betont Hillebrand, der als weiteren Service auch selbst produzierte Videos in die Homepage seines Geschäftes eingebunden hat, etwa eine Einstellhilfe für den Lattenrost.

„Der Service ist vor allem für Kunden gedacht, die nach Geschäftsschluss oder am Wochenende noch einmal genau wissen möchten, wie man seinen Lattenrost noch besser für sich einstellen kann“, so Hillebrand. Daneben bietet er seinen Kunden auch eine vierwöchige Zufriedenheitsgarantie nach der Auslieferung, bei der in der Regel mindestens ein ausgebildeter Verkaufsmitarbeiter anwesend ist.

„Nur zufriedene und begeisterte Kunden empfehlen uns weiter“, weiß Hillebrand. „Daher tun wir alles, um durch Beratungsqualität und kundenorientierte Dienstleistungen unsere Marktführerschaft in Nordhessen auszubauen.“ ■

raumausstattung.de

## Wasserbetten-Verband Monteur-Schulung für alle

**Gründau.** Nach der erfolgreichen Premiere 2012 geht die vom Fachverband Wasserbett organisierte Schulung für Wasserbettmonteure in die nächste Runde. Am 7. und 8. Mai findet die zweite Veranstaltung dieser Art im Innovationspark Karlstein statt und öffnet hierzu ihre Türen auch für Nichtmitglieder des Verbandes.

Bereits die erste Schulung nutzten nach Verbandsinformationen etliche Mitglieder des Verbandes und kehrten hoch motiviert und mit neuen Erkenntnissen aus dem Seminar in ihren beruflichen Alltag zurück. Kurz danach entschied der Verband sich für eine Neuauflage dieser Weiterbildung. Denn die fachgerechte Montage eines Wasserbettes ist beileibe kein Kinderspiel, sondern erfordert hochqualifizierte handwerkliche Arbeit. Der Monteur ist zudem das „Aushängeschild“ der jeweiligen Firma: Bekanntlich entscheidet der erste Eindruck, aber der letzte Eindruck bleibt dem Kunden im Gedächtnis. Umso wichtiger ist die qualitative und persönliche Ausbildung des Monteurs. Er ist es auch, der vor Ort in der Lage sein sollte, den Kunden auf eventuell nicht geeignete Kissen oder Zudecken aufmerksam zu machen, sollte dieses Thema während der Beratung einmal nicht angesprochen worden sein.

Einen Unterschied gibt es gegenüber der Erstveranstaltung: Auch Nichtmitglieder des Verbandes sind in diesem Jahr herzlich willkommen. „Es ist uns wichtig, dass alle Wasserbetten vernünftig montiert werden, unabhängig davon, ob der Händler Mitglied unseres Verbandes ist oder nicht“, stellt Roger Lumma klar, Zweiter Vorstand im Wasserbetten-Verband. „Ein schlecht oder gar falsch aufgebautes Bett schadet der gesamten Branche, dem wollen wir entgegen wirken.“

Profitieren sollen von dieser Entscheidung nicht nur die teilnehmenden Händler, sondern vor allem auch die Endkunden. „Es sind in erster Linie fachlich schlecht beratene Kunden oder schlecht montierte Wasserbetten die dazu führen, dass Kunden mit diesem einmalig guten Schlafsystem unzufrieden sind“ erläutert der Erste Vorstand Ralf Köhler und fasst zusammen: „Wir möchten mit dieser Veranstaltung mit dazu beitragen, dass jeder Händler seine Monteure fachlich kompetent ausbilden lassen kann. Es ist unumgänglich, dass mehr zufriedene Kunden die Folge sein werden und zufriedene Kunden bedeuten neue Kunden. Damit kommen wir dem Ziel unseres Verbandes, den natürlichen und gesunden Schlaf in Wasserbetten zu fördern, wieder ein großes Stück näher.“

Die Kostenbeteiligung für Mitglieder des Verbandes beträgt pro Teilnehmer 195 Euro und beinhaltet neben der Schulung auch die Tagesverpflegung (Essen und Getränke) an beiden Tagen. Nichtmitglieder zahlen 345 Euro pro Teilnehmer. Infos zu den Formalitäten zur Anmeldung erteilt gerne der Verband.