

EINKAUFEN AM LIEBSTEN IN VORARLBERG. Der Einrichtungsfachhandel

Beim heimischen Möbelhändler vor Ort das Gefühl des Wohnens erleben

Fachhändler verstehen es, auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

BREGENZ. (VN-dh) Rund 100 Betriebe zählt der Möbelhandel in Vorarlberg. Sie stellen eine wichtige Säule dar, um die vielfältigen Bedürfnisse der Kunden in allen Facetten abzudecken. Gerade im Land der Häuslebauer ist Individualität bei der Einrichtung gefragt. Wer keine Möbel von der Stange will, schätzt die Beratung des Fachhändlers. „Nirgendwo sonst ist die Dichte an hervorragenden Einrichtungsexperten so hoch wie in Vorarlberg“, bekräftigt Siegwald Feuersinger, Obmann des Vorarlberger Einrichtungsfachhandels.

Langlebigkeit statt Billigbau

Der Vorteil des regionalen Fachhandels ist, dass viele Betriebe bereits eine lange Tradition aufweisen und familiär geführt werden. Diese Verbundenheit schafft eine tiefe Verwurzelung mit dem Land. „Ma kennt anand“, drückt es der Bregenzer aus. Und nicht nur das, man kennt die Vorlieben der Vorarlberger in Sachen Wohnen. Wer weiß, wie die Menschen in der Region wohnen wollen, entwickelt ein Gespür, was



„Nirgendwo sonst ist die Dichte an hervorragenden Einrichtungsexperten so hoch wie in Vorarlberg“, sagt Siegwald Feuersinger. FOTO: VN/PAULITSCH

heimelige Atmosphäre in den Räumen schafft.

Auch das Möbelhaus von Siegwald Feuersinger ist ein Paradebeispiel dafür. Seit 1972 - und damit über vier Jahrzehnte im Geschäft - besteht das Bregenzer Unternehmen, in dem mittlerweile bereits die nächste Generati-

on tätig ist. Vor fünf Jahren übergab der Seniorchef, der in seiner Funktion als Berufsgruppenobmann nach wie vor äußerst aktiv ist, an seine Söhne Andreas und Jürgen, die sich seitdem mit großer Kompetenz um die Kundenwünsche kümmern. Wie so viele kleine Betriebe in ihrem

Bereich, haben sich auch die Feuersingers spezialisiert. Die Angebotspalette erstreckt sich über Polstermöbel, Matratzen, Betten und Küche. Kernpunkt des Denkens ist, dass auf Langlebigkeit statt auf Billigbauweise gesetzt und großer Wert auf umweltfreundliche Materialien

gelegt wird. Feuersinger hält übrigens als einzig verbliebener Möbelfachhandelsbetrieb die Fahnen in der Landeshauptstadt hoch.

Aktive Partnerschaft

Anders als in anderen Branchen setzt der Onlinehandel den Möbelanbietern wenig

zu. Laut Siegwald Feuersinger wird das Netz zwar genutzt, um sich Informationen einzuholen, doch noch werden hochwertigere Produkte nicht über das Internet bestellt. Hinter Wohnen stecken Einrichtungskonzepte und eine Individualität, die im Versandhandel nicht geboten werden kann. Dank moderner Technik können etwa virtuelle Wohnwelten mittels 3D-Grafiken projiziert werden. Der Kunde bekommt dadurch eine Vorstellung, wie das Ganze zu Hause später aussehen wird. Auch das haptische Erlebnis spielt eine große Rolle. Vor Ort wird ausprobiert, wie sich das Möbel anfühlt oder wie Einzelteile am besten zusammengestellt werden, damit sie die funktionalen Ansprüche optimal erfüllen. „Zudem“, so ergänzt er, „müssen Möbel auch zusammengebaut und aufgestellt werden. Bei massiveren Produkten ist es da mit einer einfachen Montage nicht getan. Der Fachhandel hat hingegen das gut ausgebildete Personal dafür und bietet darüber hinaus Serviceleistungen an.“ Dabei entsteht eine aktive Partnerschaft zwischen Kunde und Händler, die auf persönlichem Kontakt, Vertrauen und einem Einkaufserlebnis aufgebaut ist.

Kampagne. Einrichtungsfachhandel

Ein Branchenlogo als Qualitätsgütesiegel

Gemeinsamer Auftritt hebt Vorzüge heraus und soll vor allem die kleineren Betriebe stärken.

BREGENZ (VN-dh) Im Jahr 2012 hatte sich Berufsgruppenobmann Siegwald Feuersinger zusammen mit seinem Funktionärsteam zum Ziel gesetzt, den Mehrwert des Vorarlberger Einrichtungsfachhandels stärker nach außen sichtbar zu machen. Gesagt, getan. In der Folge wurden ein gemeinsames Logo und ein gemeinsamer Internetauftritt der Vorarlberger Einrichtungsfachhändler konzipiert, damit die Vorzüge der rund 200 zur Berufsgruppe gehörenden Betriebe hervorgehoben werden können.

Qualitätsgütesiegel

Unter dem Motto „Den Fokus auf . . .“ werden Leistungen wie Qualität, Regionalität, Service oder Ausbildung in den Mittelpunkt gestellt, die dem Kunden deutlich machen, welchen Mehrwert die heimischen Betriebe bieten. „Das Resümee zeigt, dass die Kampagne nach außen sehr gut angekommen ist und auch von den Kollegen der Branche sehr geschätzt wird“, bekräftigt Initiator und Branchensprecher Feuersinger. Das Branchenlogo ist mittlerweile zu einer Art Qualitätsgütesiegel geworden. Wenn ein Kunde einen entsprechenden Kleber am

Türeingang sieht, weiß er, dass er eine fachkundige Beratung erhält.

Auf Nischen angewiesen

Durch das gemeinsame Agieren können auch spezielle Themen medial in den Vordergrund gerückt werden. Dadurch werden Interessierten tiefgreifende Informationen geboten. Die Homepage ermöglicht auch eine gezielte Suche nach Fachhändlern - auch wenn der Kunde sich außerhalb der Landesgrenzen befindet. Neben den Vorarlberger Konsumenten bilden nämlich Kunden aus den umliegenden Regionen ein sehr wichtiges Segment für den heimischen Einrichtungsfachhandel.

„Glückliche Lage“

„Im Gegensatz zu Restösterreich sind wir dadurch in der glücklichen Lage, dass wir die Umsätze halten und weiterhin sehr viel für den regionalen Arbeitsmarkt tun können“, betont der Berufsgruppenobmann. Dazu zählt eine intensive Lehrlingsausbildung. Allerdings macht den kleineren Betrieben zu schaffen, dass auch große Unternehmen vermehrt versuchen, Nischen zu besetzen. „Viele leben von Nischen und sind hochspezialisiert“, so Feuersinger. Die gemeinsame Kampagne soll deshalb vor allem die kleineren Einrichtungsbetriebe stärken.

➔ Mehr über die Kampagne unter www.einkauf-in-vorarlberg.at

Ausbildung mit Zukunftspotenzial

Lehrlinge sind nach Ausbildung im Einrichtungsfachhandel gefragte Experten.

BREGENZ. (cro) Passt das neue Sofa zu den Vorhängen? Wie gestaltet man ein Schlafzimmer wohllicher? Und was sind die aktuellen Trends bei Möbel und Co.? Das alles sind Fragen, auf die ein Einrichtungsbereiter eine kompetente Antwort weiß. Junge Menschen, die sich für diesen vielseitigen Lehrberuf entscheiden, müssen ein ausgeprägtes Gefühl für Ästhetik, ein freundliches und gutes Auftreten, aber auch Verhandlungsgeschick mitbringen. „Das ist wichtig, um auch entsprechend auf Kunden zugehen können“, erklärt Siegwald Feuersinger, der sich als Berufsgruppenobmann des Vorarlberger Einrichtungsfachhandels ganz besonders für die Ausbildung von Fachkräften engagiert.

Kreativität und Know-how

Was diesen Beruf gerade für Jugendliche besonders attraktiv macht, sind die abwechslungsreichen Tätigkeiten. Die Auszubildenden erlernen die Wirkung von Materialien und Farben und entwickeln ein geschultes Auge für Räume und Propor-



Kreativität ist in der Ausbildung der zukünftigen Einrichtungsexperten gefragt. FOTO: EINRICHTUNGSBERATERSCHULE KUCHL

tionen. Auch das Geschick, mal zum Stift zu greifen und zu skizzieren, gehört dazu. Die rund 200 Einrichtungsbetriebe in Vorarlberg bieten die entsprechenden Lehrstellen an. Die Lehrzeit zum Einzelhandelskaufmann mit Schwerpunkt Einrichtungsfachhandel dauert drei Jahre und schließt mit der Lehrabschlussprüfung ab. Die Auszubildenden werden seit dem Jahr 2012 in einer eigenen

Fachklasse an der Landesberufsschule in Bregenz ausgebildet. „Heuer hatten wir die ersten Abschlüsse, und wir haben gemerkt, dass das schulische Niveau dadurch wesentlich erhöht wurde“, berichtet Fachgruppensprecher Feuersinger. Nach der Ausbildungszeit können die Lehrabsolventen noch einen Abschluss an der Einrichtungsbereiterschule in Kuchl (Salzburg) erwerben.

Mit der eigenen Fachklasse konnte das Ziel einer praxisnahen, optimalen Ausbildung mit einem entsprechenden Lehrplan, der sich an den aktuellen, neuesten Anforderungen orientiert, erreicht werden. Aufgrund der Besonderheiten des Lehrberufs und der Bedürfnisse der Konsumenten müssen Lehrlinge in der Einrichtungsbereiterschule außerdem mit Computern, E-Mail und Internet ebenso umgehen können wie mit Telefon, Fax oder Scanner, da viele Bestellungen und Anfragen über diese Medien durchgeführt werden.

Computeraffinität gefragt

Darüber hinaus werden viele Kassen-, Bestell- und Lager-systeme auch per Computersoftware gesteuert; die Verwendung dieser Systeme wird im Rahmen des Lehrberufs ebenso erlernt wie der richtige Umgang mit spezieller Planungssoftware für Einrichtung. „Wer die Lehre erfolgreich absolviert hat, hat als profiliertes Einrichtungsbereiter beste Jobperspektiven im ausgesuchten Einrichtungsfachhandel“, verspricht Siegwald Feuersinger, Berufsgruppenobmann des Einrichtungsfachhandels der Wirtschaftskammer Vorarlberg.

**Einkauf
AM LIEBSTEN
IN VORARLBERG**

Eine Initiative von



PRISMA



ANZEIGE