



Design und Studiokonzert der konventionellen Schiene „Designwerk“ wurden fortentwickelt. Im Foto: Sofalandschaft „Style“.



Die Discountschiene „Minimaxx“ präsentiert u. a. eine neue Plattform mit fünf neuen Programmen, darunter Verwandlungskünstler „Bobby“.



„Fantastico“ von „Minimaxx“ profitiert auch beim exklusiven Samtbezug von den Plattform-Synergien mit den Betten von „Bedter Beds“.

Der Spannungsbogen steigt!

Cotta überrascht zur M.O.W. bei „Designwerk“, „Bedter Beds“, „Minimaxx“ und Steinpol – eine Messe-Preview und ein Interview mit Cotta-Geschäftsführer Patrick Poltera.



Links: Boxspring-Bett „Fantastico“ steht mit seinem opulenten Design für die Plattform-Strategie, über die Cotta den Betten- wie auch den Sofa-Bereich bespielt.

Rechts: „Bedter Beds“ wartet mit einer noch größeren Vielfalt auf – darunter „Lasse“ als modernes Boxspring-Bett mit Massivholz-Rahmen und trendiger Nako.



Die Cotta-Gruppe präsentiert sich auch auf der diesjährigen M.O.W. auf drei Ständen: „Designwerk“ tritt in Halle 20 separat auf, Steinpol steht wie gehabt in Halle 21 und daran anschließend fahren „Minimaxx“ und „Bedter Beds“ ihre News auf. Cotta selbst präsentiert sich wieder in Köln.

„Designwerk“ legt kräftig nach

Die im Januar überaus erfolgreich lancierte neue konventionelle Polster-Marke „Designwerk“ gibt auf ihrem eigenen Stand kräftig Gas: Sowohl das internationale Design als auch das speziell auf die Kollektion abgestimmte Studiokonzert wurden zur M.O.W. fortentwickelt. So inszeniert „Designwerk“ seine stärksten Programme in neuen Kombinationen teilweise aus komplett neu entwickelten Elementen. Zudem werden die Flächenkonzepte für den Handel durch passgenau entwickelte POS-Materialien sowie

Deko-Elemente wie Raumteiler ergänzt, wobei Letztere von den Handelspartnern nicht nur für ihre Eigeninszenierung genutzt, sondern auch mitverkauft werden können. Auch präsentiert die Linie einen Stoff, der den Trend aus Mailand zu samtartigen Bezügen mit edlem Glanz aufgreift.

„Bedter Beds“ spannt Bogen weiter

Die Schiene „Bedter Beds“ für Boxspring- und Polsterbetten spannt zur M.O.W. ihren stilistischen Spannungsbogen noch weiter – von Boxspring-Betten mit Massivholz-Rahmen und passender Nako (wie „Lasse“) über legere, moderne Landhaus-Linien (z. B. „Orta“) bis zum Chesterfield Style („Fantastico“). Die meisten dieser Modelle gibt es sowohl in vielen Varianten als auch als Polsterbett. Und dies, so Cotta, bei einer im Bettenbereich unübertroffenen Bezugs-Palette, die auch im Polstersortiment genutzt wird. „Und wir zeigen, wie unfassbar toll sich Veloursbezüge für den Bettenbereich eignen: Edel, robust, warm und absolut pflegeleicht“, so der neue Vertriebsleiter Stefan Delker.

Komplett neuer Look für „Minimaxx“

Cottas Polster-Discount-Schiene „Minimaxx“ zeigt sich gleich in komplett neuem Look. „Wir haben eine Plattform entwickelt, auf der wir fünf neue Programme präsentieren, die sich sehr individuell gestalten lassen und somit dem Trend zu mehr Individualisierung Rechnung tragen – und dies in einer sehr attraktiven Preislage“, so Cotta-Chef Patrick Poltera. Dafür stehen Sofas wie „Margerita“ oder „Bobby“, die offenbaren, dass vom Megasofa mit Schlaffunktion bis selbst zur Wohnlandschaft alles machbar ist. Zudem wurde der nordische Stil neu interpretiert. „Wir nennen dies ‚New Nordic Style‘: Hier vereinen wir besagten Stil



Bei der Steinpol-Schiene „Poco“ hat Funktionalität die oberste Priorität – so auch bei der Lounge-Garnitur „Detroit“ in Hellgrau im Foto.



Neben dem Landhaus-Stil setzt Steinpol auch bei „Sit & More“ mit der Linie „Fuego“ u. a. auf das international erfolgreiche Thema „Loungen“.

vermehrt mit Funktionalität, da dies eine breitere Zielgruppe anspricht“, verrät Poltera. Der gesamte Bereich komme in einem neuartigen Samtbezug mit leichter Struktur und extrem sympathischem Griff daher, den es exklusiv nur bei „Minimaxx“ und „Bedter Beds“ gebe. Beispielhaft dafür: Programm „Fantastico“ mit seiner spannenden Formensprache, die im Polster- als auch im Bettenbereich präsentiert wird – was ebenfalls überaus spannend sei.

Unglaubliche Vielfalt bei Steinpol

Die besten Sofas für mehr Lebensqualität – mit diesem Anspruch will Steinpol einen ganz neuen Level setzen: Gezeigt

werden zahllose Möglichkeiten, die das Wohnen einfacher und schöner machen durch eine intelligente Vielfalt fürs Sitzen, Loungen und Relaxen, Schlafen, Verstaunen, Lesen sowie zum Planen und für fast jeden Stil und Geschmack. Ob Landhaus (Sofa „Arngast“) oder international erfolgreiche Lounge-Themen („Fuego“) im Bereich „Sit & More“, Funktionalität („Detroit“) oder Bettsfas („Easy sleep“ & „Multi-flexx“) bei der Schiene „Poco“, ob perfekte Technik und ausgeklügelte Systeme bei „Polsteria“ („Lava“ oder „Magic relaxx“) oder Relax-Sessel „Move“ bei „Selection“: „Unsere unglaubliche Vielfalt und perfekte Qualität verbunden mit verschiedensten Design-Ansprüchen bietet individuelle Lösungen für alle“, freut sich Steinpol-Vertriebsleiter Jens Frühling.



„Magic Relaxx“ – ein ausgeklügeltes Home-Cinema-Polstersystem der Steinpol-Schiene „Polsteria“. Fotos: Cotta, Steinpol, Schultheiß

„Win-win-Situation für alle!“

Cotta-Chef Patrick Poltera zog mit Gerald Schultheiß eine Bilanz zu den Übernahmen von Sinkro und Steinpol sowie zu seiner Offensive im konventionellen Polster-Segment.

MM: Herr Poltera, fast genau vor einem Jahr hat Cotta Sinkro und Steinpol übernommen. Wie ist eigentlich das erste Jahr für Ihre neue „Patchwork“-Großfamilie gelaufen?

Patrick Poltera: Es ist in der Zwischenzeit sehr viel passiert: Wir haben Sinkro komplett um, aus- und zum Teil neu gebaut und verfügen nun über ca. 30.000 qm Produktionsfläche! Des Weiteren wurden viele neue Arbeitskräfte eingestellt und angelehrt, unsere IT eingeführt etc., etc. Dies dauert natürlich seine Zeit. Wir sind nun aber definitiv in allen Bereichen soweit fertig, die Produktion läuft und die geplante Kapazitätssteigerung wird in den nächsten Monaten realisiert. Zudem haben wir für die Bereiche Sinkro-Polster, Betten und „Minimaxx“ mit Stefan Delker einen ausgewiesenen Fachmann an Bord, der diese drei Geschäftsbereiche in die Zukunft führen wird. Die Steinpol-Übernahme hat sich ja bis in den Frühling hinausgezögert. Ich freue mich aber, sagen zu können, dass da alles nach Plan läuft. Steinpol ist aktuell wirklich erfolgreich unterwegs, und die Leute machen einen tollen Job und sind total motiviert.

MM: Cotta und Steinpol hatten vertriebsseitig von Beginn an fast keine Überschneidung – eins plus eins ergab hier also wirklich zwei. Inwieweit sind Steinpol und Sinkro mittlerweile denn voll in die Cotta-Familie integriert – und welche Synergien und Vorteile bringt dies auch für die übrige Gruppe mit sich?

Poltera: Beide sind mittlerweile voll integriert. Ich habe immer gesagt, dass beide, Steinpol wie auch Sinkro, unser Portfolio ideal ergänzen und das ist auch in der Praxis so.

Patrick Poltera: „Die Resonanz auf ‚Designwerk‘ hätten wir so wirklich nicht erwartet!“

Mit Sinkro decken wir den Betten-Bereich ab – den wir vorher ja gar nicht hatten – und im Polsterbereich eine Preislage, die unter „Minimaxx“ positioniert ist. Steinpol ist hingegen die Ergänzung nach oben in den konventionellen Bereich hinein – auch da gibt es in der Tat sehr wenige Überschneidungen, was das Sortiment und die Ausrichtung angeht. Zudem nutzen wir unseren internationalen Vertrieb für alle Steinpol-Bereiche, und dies trägt bereits Früchte! Zusammenfassend gibt es Synergien im Vertrieb, in der Beschaffung, der Logistik, der Entwicklung und vielen anderen Bereichen – eine Win-win-Situation für uns alle!

MM: Nun verändert sich das Kaufverhalten ebenso dramatisch wie die Märkte selbst. Wie reagieren Sie denn mit Ihrer Großfamilie im Rahmen Ihres Projektes „Zukunft“ auf diese Umbrüche?

Poltera: Wir beobachten dies ganz genau und stellen uns auf zukünftige Veränderungen im Vertrieb der Möbel ein. Wir machen heute schon einen bedeutenden Umsatz im Online-Business, und dieser Anteil wird überproportional wachsen. Dropshipping, EDI-Anbindungen, IDM etc., etc. – auf all dies sind wir vorbereitet – gruppenweit! Natürlich wird der stationäre Handel auch in den nächsten Jahren die Hauptrolle spielen, aber es werden neue Konzepte aus dem veränderten Konsumverhalten hervorgehen. Wir werden auf alles vorbereitet sein!

MM: Die „Designwerk“-Premiere in Köln war Ihr konventioneller Konter auf die stetig steigenden Produktionskosten in Polen. Wie ist „Designwerk“ gestartet und was sind dort Ihre Ziele?

Poltera: Die Resonanz hätten wir so wirklich nicht erwartet! Wir bieten hier ein fix und fertiges Konzept in einer für die Ware attraktiven Preislage an, mit einem internationalen Design. Wirklich sehr erfreulich ist, dass wir auch hier feste Zusagen aus so vielen unterschiedlichen Märkten bekommen haben. Sogar in Übersee besteht großes Interesse. Wir gehen hier aber Step by Step vor. Die ersten Studios sind bereits ausgeliefert, und es folgen bis ins Frühjahr 2020 viele weitere. Wir verfügen hier auch über ein Design-Team, welches beim Aufbau dabei sein kann und



dafür sorgt, dass alles stimmig ist und dem entspricht, wie wir es auf der imm gezeigt haben: Accessoires, Farbgestaltung, Deko etc. sind ganz wichtige Aspekte und mitentscheidend, wie die Flächen beim Endkunden ankommen. Dies ist eine Dienstleistung und Investition in die Kollektion, die sich auszahlen wird – davon bin ich zu 100 Prozent überzeugt. Und wir investieren gerade viel in die Entwicklung, weil sich der Erfolg nicht nur über den Preis definieren kann. In den nächsten 12 Monaten haben wir extrem viel vor!

MM: Herr Poltera, ganz herzlichen Dank für das Interview!

moebelmarkt.de → PRODUKT