

FACHBEITRAG VON ERICH HÖLZL

Boxspring – Fluch oder Segen für den Handel?

Ich würde meinen – „Segen“! Endlich einmal ein Thema im Schlafbereich, welches im inflationären Matratzenmarkt auch vom Endverbraucher als Lifestylereiz wahrgenommen wird. Ganz gleich, ob Sie nun Boxspringbetten in ihrer Ausstellung führen oder nur Matratze und Lattenrost. Eines ist ganz klar, Sie sollten das Bett als Ganzes in Ihrer Ausstellung thematisieren.



Bezugstoff der Matratze mit dem gleichen Stoff wie des Bettes. Beim amerikanischen Original beträgt die Matratzenhöhe meist ab ca. 30 cm und ist für einen elektrisch verstellbaren Unterteil nicht immer geeignet. Die skandinavischen Modelle haben meist eine Obermatratzenhöhe von ca. 19-25cm plus Topper. Die Ausführung der Box wird beim skandinavischen Modell immer öfter anstatt mit Metallspiralfedern wie beim amerikanischen Original auch in metallfreien Alternativen angeboten.

Die Optik eines Boxspringbettes ist für viele oft ein Kaufargument. Ein großes Bett mit hohem Kopfteil wird als gemütlich empfunden. Durch den erhöhten Liegekomfort und Einstieghöhen ab 55 cm werden Boxspringbetten für Menschen mit Gelenk- und Rückenproblem zwischenzeitlich auch von Orthopäden empfohlen. Doch die Kunden haben oft keine Ahnung von Boxspringbetten, kennen diese nur vom Urlaubshotel und werden dann durch Aktionen und Aussagen wie – „Hochwertige Boxspringbetten für ein Extra an Liegekomfort bereits ab € 499,-“ – dann noch zusätzlich verunsichert. Wenn das komplette Bett bereits unter € 500,- zu bekommen ist und eine gute Matratze, wie fast jeder weiß ab € 500,- kostet, wo ist da der Haken? Da ist es dann nicht weiter verwunderlich, wenn solche Boxspringbetten oder „stoffüberzogenen Holzboxen“ wie sie von so manchem Händler genannt werden, nur für Personen bis 120/130kg Körpergewicht empfohlen werden.

Der Verkauf

Der modularen Aufbau des Boxspringbettes, die verwendeten Rohstoffe, die Verarbeitung, das Klimamanagement, das Eingehen auf die

Es gibt derzeit keine bessere Möglichkeit, als mit dem Boxspringthema die Wertschöpfung und die Beratungskompetenz in den begrenzten Ausstellungsflächen im Einzelhandel zu erhöhen. Die Kunden kommen um ein Bett zu kaufen und nicht nur Matratze und Lattenrost. Viele Händler, die sich dieser aktuellen Boxspringthematik nicht stellen, werden wieder einmal Kunden und Kompetenz an die Großfläche und Discounter verlieren.

Boxspringbetten kontra Matratze und Lattenrost: Nur eine Modeerscheinung?

Sicher nicht! Boxspringbetten sind keine Neuheit und in Europa mit etwas Zeitverzögerung jetzt auch in den Köpfen der Endverbraucher und Möbelhäuser angekommen. Sie können davon ausgehen, dass die Kunden beim Matratzenkauf auch das Thema Boxspring in ihre Kaufentscheidungskriterien

einbeziehen werden. Leider erlebe ich immer wieder Händler, welche mangels eigener Alternativen dann „kein gutes Haar an diesen Holzboxen“ lassen und versuchen, es dem Kunden „auszureden“. – „Ein Schuss in das eigene Knie“, wie sich oft herausstellt. Denn der Kunde verlässt dann verunsichert das Geschäft auf Nimmerwiederssehen.

Zurück zum Ursprung

Erfunden wurden Boxspringbetten bereits gegen Ende des 19. Jahrhunderts. Zuerst wurden diese Betten vorrangig für Hotels und Kreuzfahrtschiffe verwendet, auch Passagiere der Titanic schliefen in Boxspringbetten, und seit Jahrzehnten erfreuen sich diese Betten in den USA bereits großer Beliebtheit. In Europa, insbesondere in den nordischen Ländern haben Boxspringbetten, welche manchmal auch als Kolonialbetten bezeichnet werden, schon seit Jahren große Tradition. Die skandinavischen Boxspringbetten unterscheiden sich von den amerikanischen im Wesentlichen nur durch den zusätzlichen Matratzentopper und

Foto: Erich Hölzl



Erich Hölzl entwickelt und betreut im Rahmen seiner Handelsagentur für strategische Marktentwicklung praxiserprobte und kreative Schlafkonzepte.

individuellen Schlafbedürfnisse und vor allem das Design sind Ihre Chance als Händler das Verkaufsgespräch und die Argumente auf eine neue Ebene zu heben. Sowie jede Matratze muss auch das Boxspringbett zum Schlafenden passen.

Geben Sie dem Kunden Entscheidungshilfen wo Sie Vor- und Nachteile objektiv gemeinsam mit dem Kunden abklären. Oft möchten Kunden anstatt eines Boxspringbettes nur ein Polsterbett oder ihnen gefällt ein Vollholzbett, sie möchten aber nicht auf den Boxspringkomfort verzichten. Genau da liegt der Schlüssel Ihres Verkaufserfolges.

Gehen Sie systematisch vor. Die vielen Kombinationsmöglichkeiten des modular aufgebauten Boxspringbettes sind auch die wichtigsten Vorzüge und Argumente. Nach-

stehend nur einige Argumente zu den einzelnen Komponenten auf die Sie achten sollten:

Box-Unterfederung – Wenn Federkern, dann sollte darauf geachtet werden, dass beim Bonellfederkern 112 Federn und beim Taschenfederkern 200 Federn pro Quadratmeter nicht unterschritten werden. Wenn metallfrei, sollte zumindest die Boxunterfederung auf individuelle Bedürfnisse angepasst werden können. Federholzleisten in der Box werden oft für billige Ausführungen und in Hotels verwendet.

Bett-Boxrahmen – Aus Vollholz, Spanplatte oder anderen Holz-Werkstoffplatten. Welche Holzplattenstärke wird verwendet, wird Stauraum benötigt?

Aufpolsterung – Edle Stoffe – Sind Kombinationen mit anderen Stoffen Kopfteil/

Bettrahmen möglich? Sind die Bezüge am Bettrahmen oder Kopfteil abnehm- und waschbar? Allergiker bevorzugen gerne abwischbare oder naturbelassene Bezüge. Wurde eine Vollpolsterung oder nur einfache Aufpolsterung mit PE Vlies vorgenommen? Harte Kanten entlarven so manche billige Aufpolsterung.

Fußgestell – Stehen mehrere Fußvarianten in unterschiedlicher Höhe zur Auswahl? Kann der Saugroboter unter das Bett. Sind die Füße zurückversetzt um die Zehen zu schonen?

Kopfteil – Meistens werden hohe oder/und breitere Kopfteile verwendet. Ist dabei die Stabilität auch ohne Wandbefestigung am Bettrahmen gegeben? Edle Stoffe, Design, Material, Aufpolsterung, Absteppung und »

Produktfotos: © dormiente, Matratzenquerschnitte © Hölzl



Verarbeitung stehen hier klar im Focus bei der Kaufentscheidung. Besteht die Möglichkeit, beige stellte Stoffe zu verarbeiten?

Obermatratze – Wenn schon Federkern wie beim Original in Verwendung, sind hier Taschen- oder Tonnentaschenfederkerne, jede einzeln in Baumwolltaschen verpackt, klar zu bevorzugen. Bei metallfreien Alternativen liegen Naturmaterialien voll im Trend. Aber unabhängig vom Material, es sollte auf alle Fälle auf die individuellen Anforderungen des Schlafenden und auf die Veränderbarkeit geachtet werden. Lässt sich die Obermatratze problemlos tauschen ohne gleich ein neues Boxspringbett kaufen zu müssen? Wundern Sie sich nicht, wenn in Ihrer Ausstellung jemand mit dem Kompass die Magnetisierung der Bettoberfläche austestet.

Topper – Dieser soll auf die individuellen Festigkeits- und Materialwünsche sowie Hygieneanforderungen abgestimmt werden können. Ein durchgehender Topper überbrückt die Besucherritze. Am Ende des Bettes soll ein Matratzenstopper das verrutschen der einzelnen Teile verhindern.

Die Angebote

Es gibt einige sehr gute Boxspringkonzepte und Marken am Markt welche dem Fachhandel Abgrenzung und Profilierung bieten und noch nicht von Discountern und der XL-Großfläche angeboten werden. Auch so mancher Hersteller - Schauraum in Ihrer Nähe kann dabei sehr hilfreich sein. So mancher Hersteller hat auch bereits Hotels mit seinen Boxspringbetten ausgestattet und bietet vergünstigte Nächtigungsscheck an, sprechen Sie Ihren Hersteller darauf an. Laden Sie Ihre Kunden zum Probeliegen und gleichzeitig einem kleinen Kurzurlaub ein, sofern keine Zeit sein sollte sich in



der Kürze in ihrer Ausstellung eine fundierte Meinung über das Liegegefühl von Boxspringbetten zu bilden. Die vorher verrechnete Nächtigungspauschale können Sie ihren Kunden ja dann bei Kauf eines Boxspringbettes anrechnen.

Eine intelligente Ausstellungsunterstützung bietet auch der Boxspringbetten-Konfigurator eines Herstellers. Der Boxspring-Generator welcher selbstverständlich Tablet- und Handynähig ist, ermöglicht Ihren Kunden das persönlich individuell gestaltete Wunschbett im Liegen direkt bei Ihnen in der Ausstellung mit bis zu 70.000 Gestaltungsmöglichkeiten zu gestalten. Über eine eigene Applösung kann sich der Kunde als Hintergrund sein eigenes Schlafzimmer als Hintergrund uploaden. Ergänzt mit einer schla-

en Ausstellungslösung und Marketingpaket in Ihrem Studio holen Sie sich in der Größe eines Doppelbettes Schlafkompetenz in Ihre Ausstellung. Ein schickes Onlinemodul – aber – Online lässt es sich noch immer schlecht probeliegen!

Biologische Schlaf- und Boxspringkonzepte liegen ebenso voll im Trend. Bei einer schlaun Ausstellungsbestückung können Sie bereits ab zwei Doppelbetten alle Kundenanforderungen an eine neue Matratze, ein neues Vollholz-, Polster- oder Boxspringbett erfüllen.

Gerne erstelle ich für Sie ein maßgeschneidertes Ausstellungs- oder Storekonzept. Wie auch immer, aber verschlafen Sie das Thema auf keine Fälle. ■



HÄFELE

STAU RAUM VOM TISCHLER

WEITER DENKEN MIT HÄFELE

- > Marketingunterstützung für Tischler
- > Broschüre zur Kundenberatung
- > Bilddaten und Vorlagen
- > Filmlinks mit Stauraumlösungen
- > Stauraumpaket anfordern bei Ihrem Häfele-Berater

