

SCHLAFSTUDIO EISNER | MZE

Spiel, Satz, Sieg

Vor gut einem Jahr holten wir Heinz Eisner mit seinem „Schlaf(t)raum“ in Graz vor den Vorhang. Der ambitionierte Branchenkenner machte sich kurz davor mit seinem Bettenstudio selbstständig. Ein Jahr später gewann er bereits den „Betten-Oscar“, den „Haustex-Star“ in Frankfurt... VON LILLY UNTERRADER



Am Weg zum großen Möbelhaus kommt man bei Heinz Eisners „Schlaf(t)raum“ vorbei... Heinz Eisner hat für sich den Anspruch „meinen Kunden Service und Beratung zu bieten, die sie sonst kein zweites Mal finden.“

Dass er ein Freigeist ist, hat uns Heinz Eisner bereits beim ersten Gespräch vor etwas mehr als einem Jahr verraten. Die hehren Vorstellungen der Selbstständigkeit konnte der gelernte Foto-Kaufmann daher nur in einem eigenen Konzept verwirklichen. Und so gründete er mit verschiedenen starken Marken an der Hand und dem MZE als Partner im Hintergrund im November 2018 sein eigenes Unternehmen. „Mit einem doch großen Invest“ und noch mehr Mut, wie er sagt, eröffnete er in der Grazer Kärntner Straße seinen „Schlaf(t)raum“. Etwas mehr als ein Jahr später sieht Eisner seinen Versuch mehr als geglückt: „Wir haben das erste ganze Geschäftsjahr 2019 bereits positiv abgeschlossen. Und wenn das aktuelle Jahr so weiter läuft, wie es begonnen hat, dann werde ich heuer Umsatzzuwächse von 25-30 % generieren können.“

Dass sein Konzept Hand und Fuß hat, wurde ihm zuletzt mit der Verleihung des „Haustex-Stars“ – dem Oscar in der Bettenbranche, wie viele sagen – auch von außen bestätigt. In der Kategorie „Interessante Firmenneugründung“ wurde er im Rahmen der Heimtextil Anfang Jänner in Frankfurt/Main ausgezeichnet. Eisner ist stolz darauf: „Der Preis ist für mich ein weiteres Zeichen, dass ich offensichtlich am richtigen Weg bin. Ich kommuniziere ihn auf meiner Homepage, in den sozialen Medien, vor dem Geschäft mittels Fahnen und LED-Leuchtrahmen und demnächst auch auf meinem Firmenauto. Und natürlich platziere ich die Auszeichnung im Geschäft an gut sichtbarer Stelle hinter meiner Kassa.“ Dass seine Kunden aber der eigentliche Schlüssel zum Erfolg sind, lässt er auch an dieser Stelle nicht unerwähnt und unbedankt: „Zusätzlich plane ich einen kleinen Event, bei dem ich meine Stammkunden einlade, mit mir auf die Auszeichnung anzustoßen.“

Ganz nach den eigenen Vorstellungen

Welcher Weg aber hat ihn dorthin geführt, wo er heute ist? Eisner: „Meine Herangehensweise sind Bettsysteme. Ich arbeite da vom Lattenrahmen, über die Matratze, Unterbett, Nackenkissen, Bezüge, bis hin zur Zudecke.“ Nachsatz: „Fast einmal in der Woche habe ich einen Kunden, der sich ein Boxspringbett gekauft hat und damit unglücklich ist. Da kann man dann nicht mehr viel justieren...“ Aber er will noch viel mehr: „Mir ist wichtig, dass ich meinen Kunden einen Mehrwert anbiete. Sie können bei mir beispielsweise auch ein Gerät zur Luftreinigung bekommen.“ (Partner sind hier etwa RÖWA, dormiente und Ozonos). Damit nicht genug: „Der Kunde kann bei mir auch Beimöbel kaufen. Er soll sich Inspiration bei mir holen. Ich habe Gemälde und Deko-Artikel von KARE oder Miotto an der Wand, Teppiche, Lampen.“ Heißt unter dem Strich: „Der Kunde soll einfach abgeholt werden. Das funktioniert. Ein ganz Großer am Markt macht uns das ja sehr gut vor. Der gibt seinen

Kunden auch gleich die Ideen im Kopf mit dazu.“ Ein Punkt, den Eisner im klassischen Fachhandel vermisst: „Daran mangelt es meiner Ansicht nach oft noch. Ich denke, ein Bettenstudio muss heute den Kunden emotional abholen. Nicht zuletzt, um auch die Wertigkeit des Schlafens zu unterstreichen.“ Und der Kaufmann in ihm ergänzt: „Damit kann man zudem definitiv den Wert pro Bon erhöhen.“

Trotzdem will er dezidiert kein Geschäft ausschließlich für die gehobene Klientel haben und bietet ebenfalls Betten und Matratzen im Einstiegsbereich, „eben für jede Geldbörse eine Lösung.“ Der Anspruch an sich selbst ist dabei stets ein hoher: „Ich möchte meinen

Kunden Qualität und Beratung bieten, die er sonst kein 2. Mal findet.“ Möglichkeiten ortet er etwa durch das Web: „Der Kunde ist heute orientierungslos und überfordert. Jeder ist vorinformiert. Und genau das ist für mich die riesige Chance, als stationärer Händler zu überleben. Das funktioniert aber nur dann, wenn man im Hintergrund einen starken Partner hat wie den MZE VERBAND und das MZE Marketing Team, das mich digital gut sichtbar macht.“

Warum er sich gerade für den MZE entschieden hat? „Von Anfang an hat die Chemie mit Andreas Hemetsberger gepasst. Das macht Sinn, die Bankgarantie gibt Sicherheit. Und

Hemetsberger ist ein Brancheninsider, der super vernetzt ist. Man kann nur gewinnen und nicht verlieren!“

Das Christkind gibt's nicht

In Sachen Preisgestaltung geht der Branchenprofi, der auch schon im Foto-Fachhandel und bei Matratzen Concord Karriere gemacht hat, mit Gerhard Hackl d'accord. „Ich möchte meinen Kunden suggerieren: Bei mir gibt es ehrliche Preise, keinen Rabattschmäh.“ Denn: „Die meisten Leute wissen zwar, dass es nicht stimmen kann mit den Superrabatten, aber glauben scheinbar noch immer an das Christkind...“

www.schlaftraum.at

Der Haustex-Star



Im Rahmen der Heimtex wurde der Award am 9. Jänner in Frankfurt/Main übergeben.

Der Award „Haustex-Star“ wird seit nunmehr zwölf Jahren an Bettenfachhändler in Deutschland, Österreich und der Schweiz in 14 Kategorien vergeben. Initiiert wurde der Preis vom SN-Verlag in Hamburg. Die Jury besteht aus 19 Damen und Herren der führenden Einkaufsverbände in Europa (unter anderem auch Vertreter des MZE), von Herstellern von Matratzen, Bettwaren und Betten sowie drei Personen des SN Verlags. Der diesjährige Preis wurde im Rahmen der 50. Ausgabe der Heimtex-Messe Anfang Jänner in Frankfurt/Main vergeben.



„Der Preis ist für mich ein weiteres Zeichen dafür, dass ich am richtigen Weg bin.“

Heinz Eisner



„ Ich bin sehr stolz darauf, dass wir in der Lage sind, unsere Mitglieder sowohl in Sachen Sortimentsstrategie, Vertriebsstrategie, Ausstellungsplanung und natürlich im Bereich Marketing in kürzester Zeit so erfolgreich zu machen. Natürlich gehört dazu auch der Zugang zu leistungsfähigen Lieferanten und gute Konditionen. Der Schlüssel des Erfolges liegt dabei aber sicher darin, die Unterstützung seitens Verband individuell, persönlich und professionell zu gestalten. Herr Eisner ist das beste Beispiel dafür, dass sich MUT ZUR UMSETZUNG auch in schwierigen Zeiten absolut lohnt.“

MZE
NETZWERK WOHNKULTUR

Andreas Hemetsberger

MZE Geschäftsführer

Österreich und Südtirol

Atterseestraße 40

A-4863 Seewalchen a. Attersee

T: +43 (0) 664 88431165

service@mze.at, www.mze.at