

# Verbands-Novum „Premiumwerk“

Die Premiumwerk GmbH mit Sitz in Bonn, ist am 21. August als Möbeleinkaufsverband nur für Exportmärkte gegründet worden. Zielmärkte: Osteuropa und Zentralasien. Hinter der Gruppe stehen Reiner Kropp als Geschäftsführender Gesellschafter mit ständigem Arbeitsfeld Deutschland und Sitz in Rheda-Wiedenbrück sowie als weitere Geschäftsführer in der Niederlassung Moskau Tanja Rubinov und Natalie Tolchinsky. Von Gerald Schultheiß.



Osteuropa und Zentralasien sind Absatzmärkte der Zukunft gerade für hochwertige Wohneinrichtungen. Zwar wollen viele Hersteller diese Märkte erschließen, werden aber von den Investitionen und Risiken fremder Märkte abgehalten. Dieses Vermarktungsrisiko in diesen Zielmärkten will der neue Export-Verband für hochwertige Hersteller ausschließen. „Premiumwerk ist die Garantie für die erfolgreiche Vermarktung von hochwertigen Einrichtungen auf osteuropäischen und zentralasiatischen Märkten. Jedes Land hat seine eigenen Vermarktungsgesetze für die verschiedenen Zielgruppen. Die Premiummöbel-Vermarktung hat zudem noch einmal ihr ganz eigenen Vertriebswege, Vermarktungsgesetze und Personen, welche man kennen und bedienen muss“, ist Kropp überzeugt. Grundidee sei, den Anbietern für den Eintritt in diese Märkte Sicherheit und Wirtschaftlichkeit zu bieten. Dabei sei der Verband ihr einziger Vertragspartner für das Osteuropa- und Zentralasien-Geschäft, so dass dieses für sie vom Vertrags- bis zum Zahlungsprozess ein Inlandsgeschäft darstelle. Damit gebe es keine Risiken. Premiumwerk sei Rechnungsempfänger,

Die Geschäftsführung der neuen Gruppierung: Reiner Kropp ist für den Bereich Kollektion und Verbandswesen zuständig, Tanja Rubinov (links) für Marketing und Vertrieb, Natalie Tolchinsky (rechts) für Controlling und Vertrieb. Fotos: Premiumwerk

ger, habe die Zahlungsverpflichtung und sei Auftraggeber, Abnehmer und Vertriebspartner in einer Person. Premiumwerk baue mit Kennern und Vertriebs-Experten der osteuropäischen und zentralasiatischen Märkte eine professionelle landesspezifische Vertriebsstruktur im Zielland auf. Eine ständige Repräsentanz bzw. Kunden-Center vor Ort sollen durch kundennahe Betreuung und ständige Präsenz die Vertriebsstrategie unterstützen. „Es ist absolut notwendig, dass Personen aus den Zielgebieten für Premiumwerk als Vertriebsleute vor Ort tätig sind“, so das Credo von Kropp. Premiumwerk will alle Möbelgruppen bis zu Bad, Küche und Objekteinrichtungen anbieten. Dazu übernimmt der Verband die Kollektionsarbeit mit Kennern der Märkte ebenso, wie eine zentrale Zertifizierung aller Produkte seiner

Kollektion. Zugleich will er ein eigenes Logistikzentrum mit Abwicklung in Deutschland betreiben und die gesamte Verzollung durchführen.

Flankierend erstellt Premiumwerk für alle gelisteten Produkte das Verkaufshandbuch sowie eigene Herstellerkataloge in Landessprache und liefert diese gezielt an ausgewählte Handelspartner. Telefonmarketing, Direktansprache und Direktbetreuung sollen die Effizienz steigern.

Zugleich will der Verband ein Internetportal errichten, welches über alle Hersteller und Produkte informiert, will durch PR-Maßnahmen ihre Attraktivität steigern und in der Region an allen relevanten Messen teilnehmen. Premiumwerk veranstaltet Ordermessen, auf denen Hersteller osteuropäische und zentralasiatische Kunden begeistern können. Ebenso entwickelt die Gruppierung Vertriebs- und Werbemaßnahmen gemeinsam mit den jeweiligen Herstellern, führt diese durch und bietet den Händlern Merchandising an.

Für die Handelspartner wiederum entwickelt Premiumwerk Vertriebsstrategien und begleitet sie von der Produktwahl bis zur Präsentation, erstellt die gesamte Möbelhausplanung im inneren- und äußeren Erscheinungsbild, begleitet die Umsetzung und leistet Vertriebsunterstützung. Ebenso hilft der Verbund bei der Auswahl von Verkaufspersonal und übernimmt dessen Schulung.

Premiumwerk veranstaltet zur gegenseitigen Abgleichung der Umsetzungserfolge regionale Informationsveranstaltungen für seine Handelspartner, berät bei Geschäftsneugründungen, führt Analyse und Kontrolle von umsatzrelevanten Daten und Geschäftsvorgängen, zur Optimierung der Möbelhausentwicklung durch, entwickelt handelspartnerbezogene Werbestrategien und unterstützt bei der Umsetzung von Werbemaßnahmen und der Auswahl von Werbemitteln.

Ganz wichtig ist Kropp, dass Premiumwerk zwar ein in Deutschland ansässiger Möbelverband ist, aber seine Kunden in den Exportländern sucht und daher für das deutsche Verbandswesen keine Konkurrenz darstellt. „Durch unsere Vermarktung, die nicht grundsätzlich auf den Handel ausgerichtet ist, ist Premiumwerk auch keine Gefahr für bereits bestehende Vertriebsansätze von Herstellern, die schon Kontakte in unsere Zielländer haben – auch dafür haben wir eine Konzeptlösung“, so der Chef des neuen Verbands.



**Reiner Kropp:**  
„Premiumwerk hat des absolute ‚Rundumwohlfühl‘-Paket für alle hochwertigen Hersteller geschnürt.“