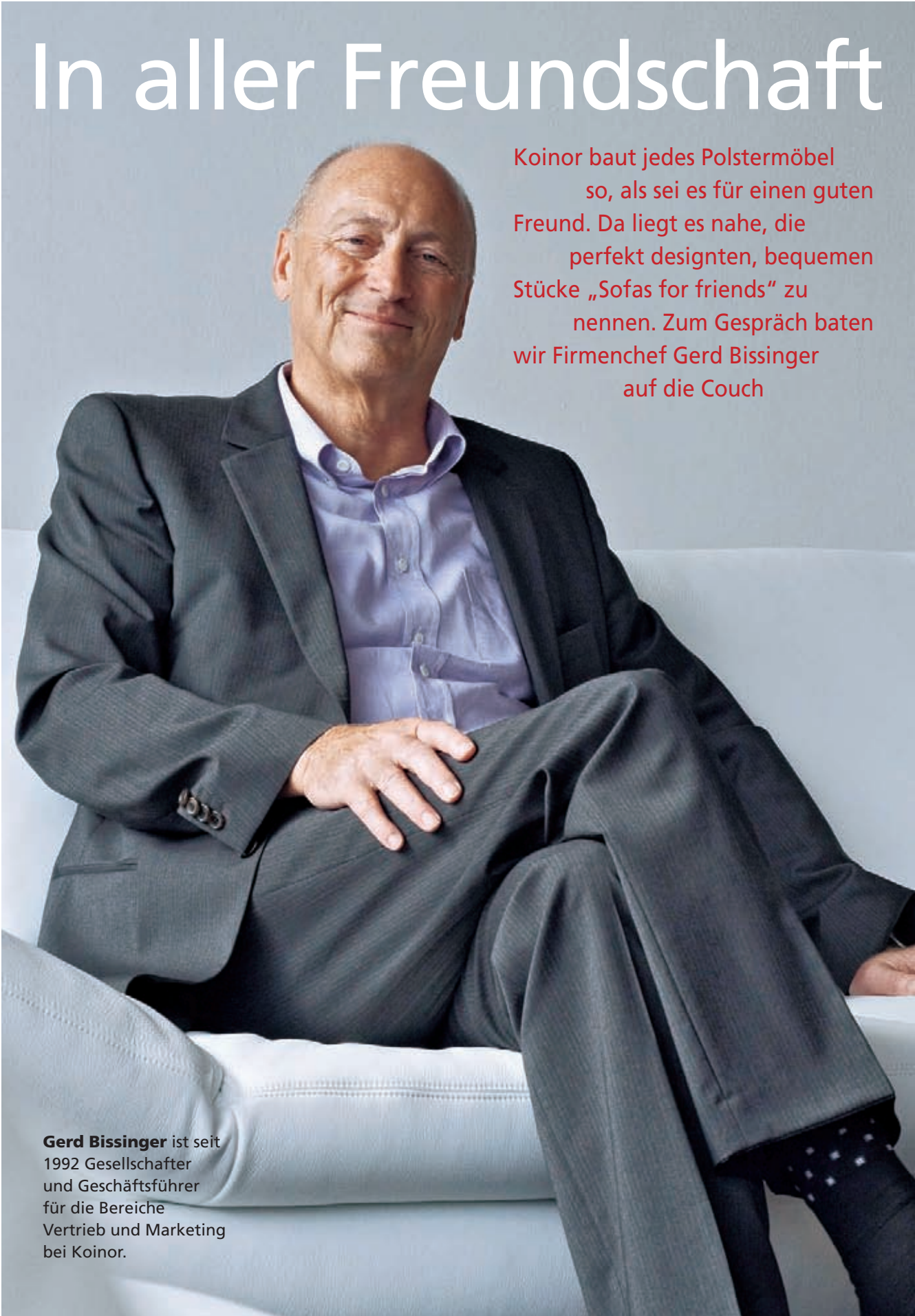


In aller Freundschaft

Koinor baut jedes Polstermöbel so, als sei es für einen guten Freund. Da liegt es nahe, die perfekt designten, bequemen Stücke „Sofas for friends“ zu nennen. Zum Gespräch baten wir Firmenchef Gerd Bissinger auf die Couch



Gerd Bissinger ist seit 1992 Gesellschafter und Geschäftsführer für die Bereiche Vertrieb und Marketing bei Koinor.

Die große Zeit der soliden Hilde und der zuverlässigen Jutta waren die Wirtschaftswunderjahre nach Kriegsende. In den Siebzigern setzte die rassige Miranda Trends, die sich als Erste ganz in Leder zeigte. Heute regieren die eleganten Italienerinnen: Die aktuellen Sofas und Sessel der Produktlinie „Sofas for friends“ der fränkischen Firma Koinor tragen mediterrane Namen wie Romina, Vittoria oder Allora. Der Grund dafür sind weder der Zeitgeist noch die Globalisierung oder Italiens Ruf als Zentrum coolen Möbeldesigns. Nein, das Motiv ist viel naheliegender.

Ich habe einfach eine Vorliebe für Italienisch

Gerd Bissinger, Geschäftsführer des Unternehmens, ist Italien-Fan: „Ich liebe die italienische Sprache mit ihren vielen wohlklingenden As und Os.“ Fließend beherrsche er die Sprache nicht, „es ist mehr Restaurant-Italienisch“, aber es reiche, um etwas Vernünftiges zu essen zu bekommen. Bissinger hat häufig Gelegenheit, seine Sprachfertigkeit zu trainieren, denn er reist oft nach Italien, um dort Leder einzukaufen: Etwa zwei Drittel aller Koinor-Polstermöbel, die ausschließlich in Deutschland hergestellt werden, sind mit feinsten gegerbter Rinderhaut bezogen, Tendenz steigend. In 30 Ländern finden die modernen, dabei doch

zeitlosen Stücke heute ihre Käufer. „Man kann keinen Erfolg am Standort Deutschland haben, wenn man nicht international ausgerichtet ist“, sagt Bissinger, seit 1992 im Unternehmen und maßgeblich an der Erschließung der neuen Märkte beteiligt.

Dass die Firma ihre Sofas einmal nicht nur in Nachbarländer wie die Schweiz, Österreich oder die Niederlande liefern würde, sondern bis nach Südkorea, Thailand, Japan und in die USA, hat sich Gründer Horst Müller sicher nicht träumen lassen, als er 1950 begann, nach Feierabend in einem alten Kiosk Möbel aufzupolstern. Der wurde bald zu klein, der Betrieb zog um in ehemalige Wehrmachtsbaracken in Michelau und stellte pro Tag 20 Sitzgarnituren her. Seit 1953 trägt er den Namen Koinor, der andeutet, dass Müller damals vielleicht doch schon Größeres im Sinn hatte: Der knapp 110-karätige Koh-i-Noor, so die eigentliche Schreibweise, ist der wohl berühmteste Diamant der Welt und als Teil der britischen Kronjuwelen im Londoner Tower zu bewundern. Bis heute ziert ein geschliffener Glasdiamant den Katalog des Unternehmens, ansonsten erinnert nur noch wenig an die bescheidenen Anfänge. So steht in Michelau inzwischen ein



Handarbeit

Erst werden die Lederhäute farblich vorsortiert, nach dem Zuschneiden zu Sofabezügen und Kissenhüllen vernäht.



Viel Wert wird auf gute Arbeitsbedingungen gelegt: Davon zeugt das Gebäude für Polsterei und Versand. Daneben: Lederhäute werden gleich beim Wareneingang auf ihre Qualität hin geprüft.





Beim Polstern der Modelle braucht man Fingerspitzengefühl.

Perfekt: Das sitzt!

3000 Quadratmeter großer Showroom. Hier können Interessierte die jeweils aktuelle Kollektion erleben, zu der neben Sofas und Sesseln mittlerweile auch Stühle, Tische, Accessoires wie Kissen und sogenannte Dinner Sofas gehören – das sind moderne Essplätze.

quemlichkeit und technische Details. Kompletteinig sind sich Käufer beider Geschlechter dann aber doch, wenn es um den Stellenwert des zu kaufenden Wunschmöbels geht.

Das Sofa ist ein Rückzugsort

„Man will auf einem Sofa nicht nur sitzen, sondern auch liegen, relaxen, lesen und fernsehen – es ist auch ein Rückzugsort“, sagt Geschäftsführer Bissinger. Besonders lieben Kunden den Typ „Volare“, zu Deutsch „fliegen“. Der Bestseller von Koinor verbinde zeitloses, schönes Design mit interessanten Funktionen wie hochklappbaren Rückenlehnen oder verstellbaren Armlehnen. „Volare“ ist auch der Liebling von Gerd Bissinger, doch treu ist er dem Modell nicht. „Ich wechsele alle zwei, drei Jahre das Sofa, man muss die Dinge, die man verkauft, schließlich ausprobieren.“ Und so steht derzeit „Leggero“ in seinem Wohnzimmer – übersetzt heißt das „leicht“ oder „locker“. Kein schlechter Name für ein Sofa, denn wer möchte nicht, dass sein Leben genau so ist...



Jeder Möbelkauf, so Bissinger, sei eine sehr emotionale Angelegenheit: „Mal abgesehen von der Kleidung ist dem Menschen nichts so nah wie seine Einrichtung. Wir leben schließlich mit und in unseren Möbeln. Nicht nur die Optik, auch wie sich ein Stück anfühlt und wie es riecht, spielt eine Rolle.“ Und genau das können Kunden im Ausstellungsraum testen. Frauen, so die Beobachtung von Bissinger, nehmen meist vorsichtiger Platz und wollen zunächst nur aufrecht sitzen. Männer dagegen geht es besonders um Be-



Designer Kurt Beier und ein Musterbauer beim Begutachten eines Prototyps. Links: ein Sessel, fertig zum Beziehen.

Adressen ab Seite 99



Standort Deutschland Von hier aus werden die fertigen Koinor-Modelle in alle Welt ausgeliefert.

FOTOS Bethel Fath, PR TEXT Susanne Kohl