Pioniere der Sofareparatur: POS Servie Group

In Sachen Reparatur vor Ort kann die Möbelbranche bestens punkten. Was in anderen Branchen gerade überregional aufgebaut wird, gibt es hier längst – mit der POS Service Group, die mit ihrer Rundum-Dienstleistung zu Polstermöbeln stark wurde und nun auch andere Möbel-Segmente ins Visier nimmt. Das Unternehmen mit Sitz in Hausen (Wied) kann über 35 Jahre Erfahrung, mehr als 800 Mitarbeitende sowie überregional 450 Servicetechniker vorweisen.
Für den Handel mit Polstermöbeln hat POS unterschiedliche Dienstleistungpakete geschnürt, die als Mehrwert an die Kundschaft weitergegeben werden können. Geschäftsführer Hans-Josef Bohr beantwortete die Fragen des MÖBELMARKT zum Thema.

Interview mit Hans-Josef Bohr (POS)

MÖBELMARKT: Welchen Anteil haben Möbelreparaturen an Ihrem Unternehmen?
Hans-Josef Bohr: Die Möbelreparatur ist ein zentrales Element. Insbesondere im Bereich der Polstermöbel bildet sie das Rückgrat unserer Dienstleistungen und spiegelt unseren Fokus auf Qualität und Nachhaltigkeit wider. Wir sorgen dafür, dass alte Möbelstücke nicht weggeworfen werden, sondern durch fachgerechte Reparaturen wieder in neuem Glanz erstrahlen.

MM: Gibt es andere Branchen, die an Bedeutung gewinnen?
Bohr: Wir erkennen ein wachsendes Interesse an der Reparatur weiterer Möbelsegmente, insbesondere in der Aufbereitung von Holzoberflächen und Furnieren. Diese Erweiterung unterstreicht unsere Flexibilität und unser breites Leistungsspektrum.

MM: Wie entwickeln sich Ihre Kooperationen mit Möbelherstellern oder auch -händlern?
Bohr: Unsere Kooperationen mit Möbelherstellern und -händlern entwickeln sich kontinuierlich weiter. Neben den Reparaturdienstleistungen ist derzeit unser POS Zerlegeservice sehr gefragt, der oft erforderlich wird, wenn große Polstermöbel nicht durch enge Treppenhäuser oder Türen passen. Unsere Service-Techniker zerlegen die Möbel fachgerecht vor Ort und montieren sie nach Kundenwunsch.
Zusätzlich ermöglicht die POS Online-Begutachung eine präzise Planung und Vorbereitung, sodass alle erforderlichen Arbeiten beim ersten Besuch des Servicetechnikers effizient abgeschlossen werden können.

> „Kunden sind zunehmend bereit, ihre Möbel reparieren zu lassen. Dementsprechend wächst bei uns der B2C-Bereich.“
>
> Hans-Josef Bohr

MM: Haben die wachsenden Anfragen auch mit EU-Vorgaben zu tun?
Bohr: Die aktuellen EU-Richtlinien zur Förderung von Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft haben den Bedarf an Reparaturdiensten erheblich gesteigert. Davon profitieren wir.

MM: Sehen Sie, als einer der Vorreiter der Polsterreparatur, dass mehr Menschen ihre Sofas länger nutzen?
Bohr: Ja, wir beobachten einen deutlichen Trend, dass immer mehr Menschen ihre Möbel als langfristige Investition betrachten. Kunden sind zunehmend bereit, ihre Sofas und andere Möbel reparieren zu lassen, anstatt sie durch Neukäufe zu ersetzen. Dementsprechend wächst bei uns der B2C-Bereich deutlich stärker als B2B. Hier werden wir vornehmlich im Rahmen der gesetzlichen Gewährleistung von Industrie oder Handel beauftragt. Der Trend unterstreicht das zunehmende Bewusstsein für Nachhaltigkeit und die Wertschätzung langlebiger Möbel.

MM: Was sind die Top-Reparaturen?
Bohr: Zu den häufigsten Reparaturen gehören bei uns Beschädigungen an Polstermöbelbezügen sowie Defekte an elektromotorischen Verstellungen. Auch der Austausch mechanischer Bauteile wie Möbelbeschläge oder die Erneuerung stark beanspruchter Polsterungen zählen zu besonders nachgefragten Serviceleistungen. Die erfordert höchste Präzision und ein Fachwissen, das unser Team täglich unter Beweis stellt.

MM: Welche neuen Möbelsparten gehen Sie an?
Bohr: Wir erweitern unser Dienstleistungsangebot durch eine intensivere Ausrichtung auf die Küchenmöbel, insbesondere im Bereich der Oberflächeninstandsetzung an Fronten und Arbeitsplatten. Dieser neue Service ermöglicht es uns, noch umfassender auf die Bedürfnisse unserer Kunden

einzugehen. Unser Küchenmöbelservice bietet jedoch noch mehr: die neutrale Begutachtung und Dokumentation aller Küchenmängel. Dadurch gewährleisten wir eine lückenlose Schadensfeststellung für Endkunden, Handel und Hersteller.“
MM: Danke für das Interview, Herr Bohr!

Rücknahmesysteme: Polster Kabs und Cor

Schon die bisherigen Beispiele zeigen, wie Reparatur Kern oder Teil von Geschäftsmodellen werden kann. Auch mit Rücknahmesystemen steigen Wertschätzung und Wertschöpfung. Polsterfilialist Kabs nimmt seit vielen Jahren gebrauchte Sofas in Zahlung und verkauft sie weiter. Auch in der Industrie gibt es Initiativen, wie von VDM-Präsident Leo Lübke mit seiner Firma Cor und „Corever“. Das Ziel: zurückgenommene Sofas fit für den Secondhand-Markt machen. Das Potenzial für Branchen-Lösungen ist da. K. Henjes MM