

Erpo und Investor AFINUM ziehen erste Bilanz

500 Tage nach der Übernahme

Für den Polstermöbelhersteller Erpo ticken die Uhren seit 500 Tagen anders: mit neuem Führungsteam, neuem Marktauftritt und neuen Visionen. Impulsgeber für das traditionsreiche, mittelständische Unternehmen, war die Übernahme durch die Beteiligungsgesellschaft AFINUM. Klare Ziele wurden definiert und die Rahmenbedingungen für eine zukunftsfähige Unternehmensentwicklung geschaffen. Das Management-Trio, die Geschäftsführer Stefan Bornemann, Jürgen Sollner und Klaus Oevermann, leiten seit der ersten Stunde des Takeover die Geschicke von Erpo – und das sehr erfolgreich. Nach über 10 Jahren im Angestelltenverhältnis, trafen die Drei eine konsequente Entscheidung für Erpo. „Das es alles andere als leicht sein würde, war uns allen klar“, so Stefan Bornemann, verantwortlich für Vertrieb und Marketing, „aber, wir haben die Übernahme als große Chance begriffen, Erpo dorthin zu bringen, wo wir hingehören: In die 1. Liga der deutschen Polstermöbelhersteller.“ Finanzchef Jürgen Sollner resümiert seine Geschäftsführer-funktion so: „Es ist schon etwas anderes, als geschäftsführender Gesellschafter für alles verantwortlich zu sein. Ständig muss man zwei Schritte im Voraus denken, offene Baustellen schließen und sich auch unangenehmen Problematiken stellen.“ Das Dreierteam hat damit aber offensichtlich keine Probleme. Denn bereits zur diesjährigen Möbelmesse überraschte Erpo mit einem klaren Profil seiner Unternehmensphilosophie ‚Der Erpo-Effekt – Das Prinzip der Bequemlichkeit‘ und einem durchdachten Handelskonzept. Klaus Oevermann, verantwortlich für die Produktentwicklung, erklärt den vollzogenen Marken-Relaunch: „Erpo war in der Vergangenheit viel zu funktional aufgestellt. Es fehlte an der emotionalen Wahrnehmung der Marke und einem zeitgemäßen Kommunikationskonzept. Jeder von uns war davon überzeugt, dass Erpo-Produkte überragend sind, wir haben es aber versäumt, dies als klare Botschaft nach außen zu tragen. Wir arbeiten konsequent an der Verwirklichung unsere Vision, unseren Handelspartnern das Verkaufen unserer Produkte so einfach und attraktiv wie möglich zu machen.“ Das neue Händlerkonzept trägt in kurzer Zeit bereits beachtliche Früchte: deutliche Umsatzzuwächse und eine komplett ausgelastete Produktion. Das ehrgeizige Führungstrio hat es geschafft, seine Aufbruchstimmung auf die gesamte Erpo-Mannschaft zu übertragen, die zur eingeschworenen Gemeinschaft zusammen gewachsen ist und sich im hart umkämpften Polstermöbelgeschäft behaupten will.



Das Führungs-Trio von Erpo Stefan Bornemann, Jürgen Sollner und Klaus Oevermann (v. l.) im Schulterschluss auf dem 2,5-Sitzer „Trento“.