



„Ein ganz klarer Vorteil“

Gerade in schwierigen Zeiten lernt man, auf wen man sich verlassen kann. Oliver Aach, Inhaber von Aach Büro-Einrichtungen, erzählt im Interview mit FACTS, warum der Sitzmöbelhersteller Original Steifensand jederzeit und in jeder Lage ein zuverlässiger Partner ist.

FACTS: Beschreiben Sie bitte kurz Ihr Fachhandelsunternehmen – was bieten Sie Ihren Kunden an und was unterscheidet Sie von den Mitbewerbern?

Oliver Aach: Wir sind ein Büro- und Objekt-einrichter und entwickeln Einrichtungsvorschläge sowohl für Einzelarbeitsplätze als auch für Objektlösungen. Als inhabergeführtes Fachhandelsgeschäft sind wir seit 1964 in Dortmund und Umgebung aktiv. Unsere Kunden profitieren von unseren umfassenden Serviceleistungen und den direkten und kurzen Kommunikationswegen zu ihrem persön-

lichen Ansprechpartner. Wir nehmen uns stets Zeit für sie und erarbeiten maßgeschneiderte Einrichtungskonzepte. Kundenorientierte Lösungen – auch im Einzelbedarf – sind unsere Leitlinie und unser Maßstab.

Grundsätzlich streben wir wachsende Partnerschaften an: Was beispielsweise mit dem Erwerb eines Stuhls beginnt, kann über die Jahre zu einem Einrichtungsbedarf wachsen, dessen Umsetzung in vertraute und vertrauensvolle Hände gelegt werden soll. Jeder Kunde soll sich wohl- und wertgeschätzt fühlen, nicht nur mit dem schlussendlich ausge-

wählten Produkt oder der Lösung, sondern auch mit der Kommunikation und der Art, wie man ihm gegenüber auftritt.

FACTS: Für einen nachhaltigen Erfolg ist die gute Zusammenarbeit mit Herstellerpartnern wichtig. Worauf legen Sie hierbei besonderen Wert?

Aach: Neben guten Produkten sind für eine erfolgreiche Zusammenarbeit Zuverlässigkeit und vor allem Vertrauen unerlässlich. Mit Original Steifensand stehen wir im steten Kontakt zu Außendienst und Innendienst, um gemeinsam Projekte umsetzen zu können. Das

„Die Arbeitswelten verändern sich, es entstehen neue Anforderungen, die neue Einrichtungskonzepte erfordern. Hier einen Partner zu haben, der alle Bereiche kompetent abdeckt und immer wieder neu belebt, ist eine wertvolle Hilfe.“

OLIVER AACH,
Inhaber von Aach Büro-Einrichtungen



beginnt in der Akquise- und Beratungsphase, geht über durchgeführte Bemusterungen und Präsentationen bis hin zur Auslieferung.

FACTS: Wie würden Sie die Partnerschaft mit Original Steifensand grundsätzlich beschreiben? Was schätzen Sie an dem Unternehmen?

Aach: Wir arbeiten mit Original Steifensand nun schon seit Jahren erfolgreich zusammen. So eine Partnerschaft entwickelt sich nur, wenn neben der Qualität der eingesetzten Produkte auch die Verbindung zu den handelnden Personen stimmt. Durch die professionelle Betreuung können wir gemeinsam viele Wege beschreiten, auch im Bereich Sonderanfertigung oder Speziallösungen.

FACTS: Inwiefern ist es für Sie wichtig, dass Sie über die Original Steifensand Group, die die Marken Original Steifensand, Kleinkopf und OS Seating vereint, neben Drehstühlen auch Mehrzweckstühle und Loungesitzmöbel beziehen können?

Aach: Das ist für uns ein ganz klarer Vorteil, da wir somit Sitzmöbel aller Art aus einer Hand einplanen und anbieten können und immer einen Ansprechpartner haben. Dadurch werden Prozesse vereinfacht und verschlankt. Die Arbeitswelten ändern sich, es entstehen neue Anforderungen, die neue Einrichtungskonzepte erfordern. Hier einen Partner zu haben, der alle Bereiche kompetent abdeckt und immer wieder neu belebt, ist eine wertvolle Hilfe.

FACTS: Gerade in Krisenzeiten lernt man, auf wen man sich besonders verlassen kann. Wie sieht in der aktuellen Coronakrise die Unterstützung seitens Original Steifensand aus? Und inwiefern hat Ihnen diese Unterstützung geholfen?

Aach: Ganz einfach: Die Tatsache, dass sich in der Zusammenarbeit mit Original Steifensand nichts geändert hat, hat uns sehr geholfen. Unabhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung in der Covid-19-Zeit konnten wir uns

auf die gewohnten Stärken unseres Lieferanten verlassen. Kurze Kommunikationswege, schnelle Antworten und persönliche Mithilfe in der Umsetzung – das alles bei gleichbleibender Produkt- und Lieferqualität – so können wir auch in unruhigen Zeiten Projekte professionell angehen.

FACTS: Können Sie kurz erläutern, wie die Unterstützung des Herstellers bzw. des verantwortlichen Vertrieblers vor Ort bei Projekten aussieht?

Aach: Hier können wir uns unabhängig vom Umfang des Projekts auf die volle Unterstützung verlassen. Wenn nicht gemeinsame Akquisetätigkeiten oder Präsentationen durchgeführt werden, können wir auch für Bemusterungen aller Art den Vertrieb mit ins Boot nehmen. Auch durch regelmäßige Beratungsgespräche über Neuheiten und Entwicklungen können wir Anregungen mitnehmen, die wir dann wieder in Projekte einfließen lassen.

Anna Köster ■