MÖBELMARKT BLICKPUNKT
ist eine Beilage zum
MÖBELMARKT 08|2016

FoamPartner: Neue Generation von Matratzenschäumen

BLICK PUNKT

MÖBELMARKT®

08
16

FoamPartner: Neue Generation von Matratzenschäumen

Wer hochwertige Schaumstoffe für seine Matratze sucht, wird bei FoamPartner fündig. In enger Zusammenarbeit mit Herstellern der Matratzen-, Kissen- und Polstermöbelindustrie entwickelt der Schweizer Spezialist für Schaumstoffe intelligente Systemlösungen für gehobenen Komfort und beste Ergonomie.
Die FoamPartner Gruppe mit Sitz im schweizerischen Wolfhausen ist ein globaler Marktführer in der Polyurethan-Schaumstofftechnologie. Das Produktspektrum umfasst über 200 hochwertige Spezialschaumstoffe.

Mit EvoPoreHRC ist es dem Schweizer Schaumstoff-Spezialisten FoamPartner gelungen, einen nachhaltigen Schaumstoff zu entwickeln, bei dem in der Herstellung weniger Rohstoffmaterial eingesetzt werden muss. In Interviews mit Rita Kollbrunner, Direktorin der globalen Geschäftseinheit „Living & Care“, und Gerold Walt, Leiter des Strategischen Key Account Managements, wird deutlich, warum EvoPoreHRC tatsächlich eine neue Generation von Schaumstoffen darstellt und wie Kunden und auch die Umwelt davon profitieren.

EvoPoreHRC – der nachhaltige Schaumstoff

Frau Kollbrunner, FoamPartner stellt hochwertige Schaumstoffe für die Matratzen-Industrie her und ist bekannt für seine fortschrittlichen Lösungen in der Schaumstofftechnologie. Wie sieht es denn mit dem Thema Nachhaltigkeit und Ökologie aus?
Rita Kollbrunner: Es ist absolut richtig, dass sich FoamPartner sehr intensiv mit diesem Thema beschäftigt und dass Nachhaltigkeit einen sehr hohen Stellenwert einnimmt. Da haben wir ein Produkt, mit dem wir einen nachhaltigen Beitrag leisten, indem wir weniger Rohstoffe einsetzen und dabei eine bessere Leistung erzielen als herkömmliche Produkte. Dabei handelt es sich um unseren Schaumstoff EvoPoreHRC. Da wurde schon in der Entwicklung und jetzt auch in der Produktion darauf geachtet, dass weniger Rohstoffmaterial eingesetzt wird.

Der innovative EvoPoreHRC-Schaum weist ja sehr gute Klima- und Gebrauchseigenschaften auf. Was sagt denn das Raumgewicht über die Güte dieses Schaumstoffs aus? Ist das überhaupt ein Kriterium im Hinblick auf den Komfort?
Kollbrunner: Früher hat man argumentiert: Je mehr Raumgewicht ein Produkt hat, desto besser ist es. Das galt als Qualitätskriterium. Da gibt es jetzt neue Erkenntnisse, die Automobilindustrie macht es uns vor. Dort wird alles leichter, und man weiß inzwischen, dass man so bessere ökologische Resultate erzielen kann. Leichtere Stoffe leisten auch einen Beitrag an die Umwelt.
Das Raumgewicht sagt nicht automatisch etwas über die Güte, die Leistung und den Komfort eines Schaumes aus. Mit EvoPoreHRC-Schaum hat FoamPartner andere Leistungskriterien entwickelt, wie beispielsweise die sogenannte Feuchtalterung. Was für den Endkunden zählt, ist Komfort, Stabilität, Langlebigkeit und nicht das Gewicht.

Wie unterscheidet sich EvoPoreHRC von den herkömmlichen Kaltschäumen?
Kollbrunner: Die Ursprungsidee war, einen Schaumstoff zu entwickeln, der seine Materialbeständigkeit behält, auch bei hoher Feuchtigkeit und Temperatur. EvoPoreHRC stellt für die Matratzenschäume eine neue Generation von Schaumstoffen dar. HRC bedeutet High Resilience Climate. Der Schaumstoff zeichnet sich durch Elastizität, Langlebigkeit und hohe Stützkraft aus.
Bei herkömmlichen Kaltschäumen können Feuchtigkeit, Körperwärme und Belastungsdruck eine kritische Materialerweichung zur Folge haben, die sich in der klassischen Kuhlenbildung zeigt. EvoPoreHRC hingegen behält seine hervorragende Stabilität während der ganzen Nacht. Die hochelastische Mischpore ist massiv formstabiler als herkömmliche Kalt- oder Latexschäume.

Hat FoamPartner mit EvoPoreHRC eine Alleinstellung im Markt der Schaumstoffe?
Kollbrunner: Ja, bisher haben wir da eine Alleinstellung im Markt. Wir wissen natürlich, dass auch andere Unternehmen daran interessiert sind. Aber um EvoPoreHRC herzustellen, braucht es eine spezielle Rezeptur. Und da steckt nicht nur die gute Schweizer Luft drin. Das Erfolgskonzept liegt letztendlich in dem gesamten Herstellungsprozess. Und da fließen auch unsere fast 80-jährige Erfahrung und unser Know-how in der Schaumstoff-Technologie mit ein.

Rita Kollbrunner: „EvoPoreHRC behält seine hervorragende Stabilität während der ganzen Nacht.“

Werden Sie sich im Bereich der Komfortstoffe von den üblichen Kaltschäumen trennen?
Kollbrunner: Ja, das haben wir bereits getan. Seit fast sechs Jahren schäumen wir ausschließlich diese HRC-Qualitäten. Bei den Kaltschäumen gibt es nur noch zwei, drei Qualitäten, die wir auf Kundenwunsch einsetzen.
Eigentlich wollen wir nur noch diese HRC-Schäume am Markt und die werden auch nachgefragt. Denn die Konsumenten achten viel mehr auf Nachhaltigkeit und Wirksamkeit und wollen Produkte kaufen, bei denen schon in der Entwicklung an die natürlichen Ressourcen gedacht wurde und die einen Beitrag an die Umwelt leisten.

Vielen Dank für das interessante Gespräch, Frau Kollbrunner!

Nacht für Nacht tiefenentspannt schlafen – unterstützt durch den innovativen EvoPoreHRC-Schaumstoff.

EvoPoreHRC – weniger Rohstoffe, weniger Emission

Herr Walt, in enger Zusammenarbeit mit der Matratzenindustrie entwickelt FoamPartner intelligente Systemlösungen. Wie funktioniert das?
Gerold Walt: Entweder kommt der Kunde mit seinem Anliegen zu uns oder wir präsentieren ihm unsere Ideen. Dabei sehen wir uns auch als Entwicklungspartner des Kunden. Wichtiger Bestandteil dieser Partnerschaft mit unseren Kunden im Möbel- und Matratzenhandel sind wirklich auch Produkte, die auf die Bedürfnisse der Hersteller maßgeschneidert sind. Also keine Katalogprodukte, sondern individuelle Lösungen oder auch Exklusivmodelle für unsere Kunden. Kundenspezifische Produkte sind unsere Stärke.

Welche Schritte sind dazu notwendig, wie muss man sich das vorstellen?
Walt: Wir beginnen ganz klassisch mit dem Kundengespräch, wo die Ziele des neuen Produktes ganz klar definiert werden: Welche Anforderungen werden an die Matratze gestellt, welche Zielgruppe soll damit angesprochen werden und wo soll die Matratze im Markt positioniert werden. Das ist entscheidend für die Komplexität der Konstruktionslösungen, denn das hat auch was mit der Preisgestaltung zu tun.

Bewegen Sie sich mit Ihren maßgeschneiderten Schaumstoffen für den Hochwertbereich in einem Nischenmarkt?
Walt: Wir sehen uns nicht als Anbieter von Nischenprodukten. Mit unseren Produkten bewegen wir uns im Premium-Bereich. Dabei fokussieren wir uns ganz klar auf das mittlere und obere Segment. EvoPoreHRC ist eine eingetragene Marke, dazu haben wir ein Marketingkonzept entwickelt, das unsere Kunden nutzen können. In der Schweiz gehen die wichtigen Anbieter mit der Marke EvoPoreHRC bewusst in ihre Prospekte, um sich zu differenzieren. Die deutschen Matratzenanbieter tun sich da etwas schwer, die Marke eines Zulieferers zu übernehmen und gegenüber dem Endverbraucher auszuloben. Dabei können sich doch Matratzenhersteller und Händler über den Brand stärker vom Wettbewerb differenzieren. Marke ist ein wichtiger Bestandteil. Den Schutz unserer Marke betreiben wir auch in unserer Vertriebspolitik.

Was wünscht sich der Markt von einem Schaumstoff-Spezialisten wie FoamPartner? Auf welche Kundenbedürfnisse müssen Sie sich einstellen, gerade im Hinblick auf Nachhaltigkeit, Ökologie und Raumgewicht?
Walt: Nachhaltigkeit ist ein wichtiges Thema. Wir haben uns auf die Fahne geschrieben, dass wir Produkte mit einem hohen Alleinstellungsmerkmal bieten. Das sind nachhaltige Wettbewerbsvorteile, die mit einem einzelnen USP nicht erreicht werden können. Ein ausgeklügeltes Design, hochwertigste Markenqualität und Swiss made als Markenzeichen. In Bezug auf Nachhaltigkeit haben wir mit der Entwicklung von EvoPoreHRC einen Meilenstein in der Schaumstoff-Technologie entwickelt, nämlich leichte Produkte mit einer hohen Stabilität herzustellen.
Leichte EvoPoreHRC-Schäume mit einem Raumgewicht zwischen 30 bis 40 kg sind unter Einfluss von Belastung, Wärme und Feuchtigkeit wesentlich stabiler. Da liegt der große Vorteil: leichter, aber stabiler als herkömmliche Schaumstoffe. Und leichter heißt weniger Rohstoffe, weniger Emission. Unser Ansatz lautet: Mehr Produktleistung und Liegekomfort – bei geringerem Matratzengewicht. Der Kunde kauft eine leichte Schaumstoff-Matratze, die mit hervorragender Stützkraft und langer Lebensdauer überzeugt. Das meinen wir mit nachhaltigem Schlafkomfort.

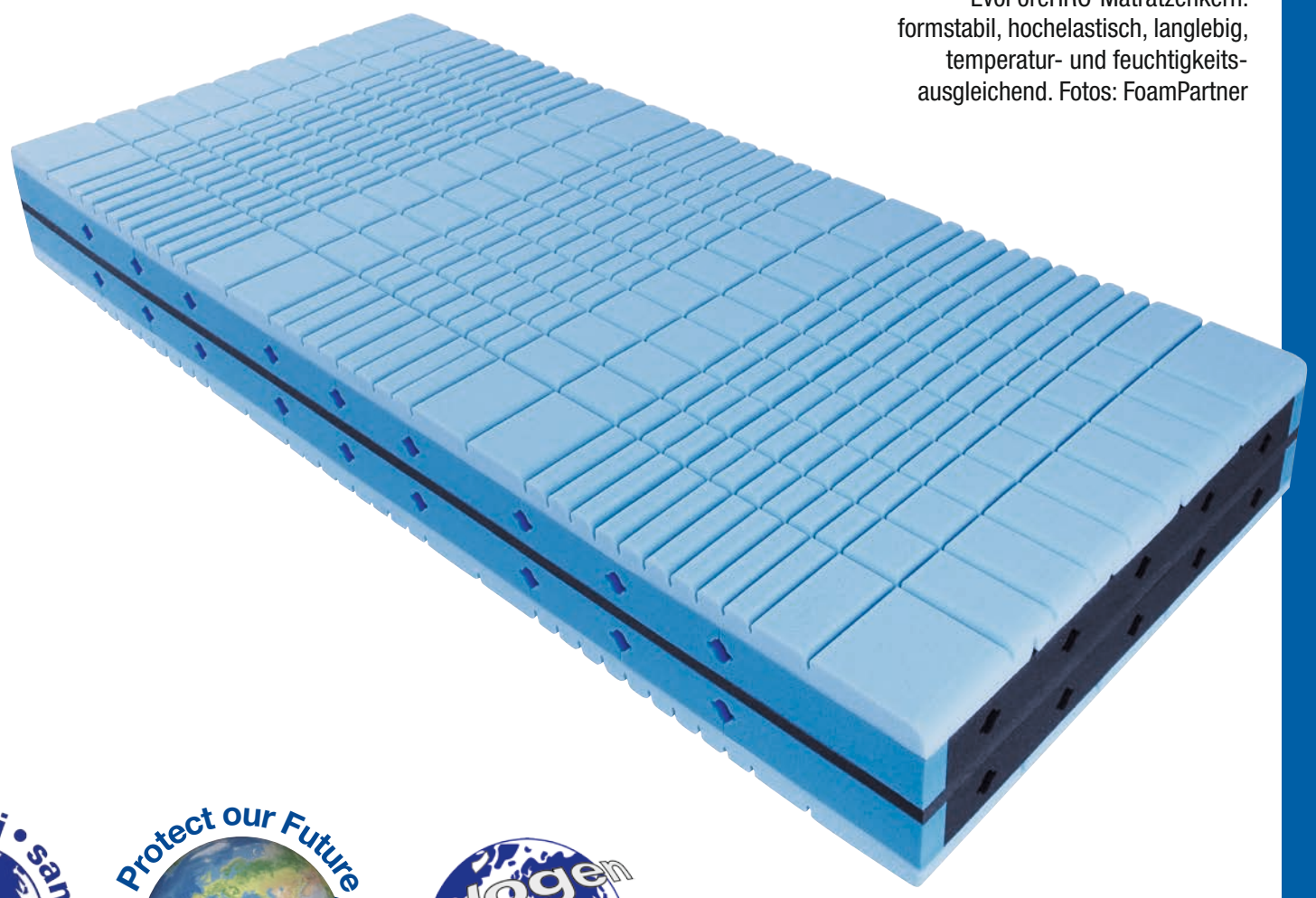
Wie gehen Sie auf die unterschiedlichen Bedürfnisse von Matratzenindustrie und Handel ein? Welche Themen spielen da eine Rolle und wie können Sie Ihre Partner unterstützen?
Walt: Unsere Zielgruppe in der Matratzenindustrie sind Hersteller, die nicht nur über Qualität sprechen, sondern Qualität leben. Eine gute Marketingstory reicht für nachhaltigen Erfolg nicht aus. Unser Ansatz ist, den Herstellern wirklich hervorragende Produkte mit einem hohen Nutzen und ehrlichen, nachvollziehbaren Werbebotschaften zu bieten.

Und welche Kriterien sind für den Endkunden entscheidend? Ist für ihn das Thema Raumgewicht ein Qualitätsmerkmal?
Walt: Der Kunde sucht primär den gesunden, tiefen Schlaf. Das Raumgewicht stellt bei dieser neuesten Generation von hochwertigen Matratzenwerkstoffen keinen relevanten Vergleich dar und daher macht es keinen Sinn mehr das Raumgewicht als Qualitätsmerkmal aufzuführen. Unser Produkt EvoPoreHRC definiert sich über die Leistung und nicht über das Gewicht.

Sie produzieren in der Schweiz und vertreiben Ihre Produkte weltweit. Was sind Ihre wichtigsten Märkte?
Walt: Da beginne ich mal mit der Schweiz. Da haben wir einen sehr dominanten Marktanteil und sind Marktführer. Im Schweizer Markt setzen wir alles daran, unseren sehr hohen Marktanteil halten zu können und decken dabei die wichtigen Segmente ab. Das umliegende Europa wie Deutschland, Benelux, Frankreich sind wichtige, wachsende Märkte, auch Osteuropa, Japan und China sind erfolgreiche Märkte.

Danke für Ihre Ausführungen, Herr Walt, und weiterhin viel Erfolg!

Gerold Walt: „In Bezug auf Nachhaltigkeit haben wir mit EvoPoreHRC einen Meilenstein in der Schaumstoff-Technologie entwickelt."



EvoPoreHRC-Matratzenkern: formstabil, hochelastisch, langlebig, temperatur- und feuchtigkeitsausgleichend. Fotos: FoamPartner

FCKW-frei • sans CFC • CFC-free

Protect our Future CO_2 Friendly

halogen free

Nachhaltig und wirksam die Umwelt schützen.

Protect our Future

CO_2 Friendly

EvoPore HRC

COMFORT & STABILITY

«Ein Tribut an die Schonung natürlicher Ressourcen und ein Beitrag an die Umwelt!»

Vorteile auf einen Blick

- CO_2-friendly
- Ressourcenschonend
- Extrem leicht
- Extrem langlebig
- Hervorragender Liegekomfort
- Klimastabil
- FCKW-frei

SWISS INNOVATION INSIDE

FOAMPARTNER

advanced foam solutions

www.foampartner.com