

C1414

10/2015

# Haustex

## INTERVIEW DES MONATS

FoamPartner Fritz Nauer AG,  
Wolfhausen/CH  
Seite 26

Rita Kollbrunner,  
Direktorin



Gerold Walt,  
Strategisches Key  
Account Management

Haustextilien, Bettwaren, Matratzen, Schlafsysteme



[www.dyckhoff24.de](http://www.dyckhoff24.de)

# „Unser EvoPoreHRC Schaum ist ein Meilenstein in der Schaumstoff-Technologie“

Wer hochwertige Schäume für seine Matratzen sucht, wird in der Schweiz fündig, genauer bei der Fritz Nauer AG, die unter der Dachmarke FoamPartner agiert. Auf der Kölner Branchenmesse Interzum in diesem Jahr stellte sich die Unternehmensgruppe erneut als Systempartner der Branche vor, dem es gelungen ist, eine neue Generation von Matratzenschäumen zu entwickeln. Haustex besuchte Rita Kollbrunner, Direktorin der Strategischen Geschäftseinheit Komfort Schaumstoffe bei FoamPartner, und Gerold Walt, Leiter Strategisches Key Account Management Strategische Geschäftseinheit Komfort Schaumstoffe Europa, um über den innovativen EvoPoreHRC Schaum und die Firmenstrategie mehr zu erfahren.



Matratzenkerne aus EvoPoreHRC:  
Die neue Dimension für höchsten  
Schlafkomfort von FoamPartner.

## Das ist EvoPoreHRC

EvoPoreHRC stellt für die Matratzenschäume eine neue Generation von Schaumstoffen dar. Die neue Matratzenwerkstoff-Generation zeichnet sich durch erstklassige Materialstabilität für höchsten Schlafkomfort aus, erklärt das Unternehmen.

HRC steht für High Resilience Climate, und setzt sich damit gegenüber herkömmlichen HR-Schäumen ab. EvoPoreHRC behält seine hervorragende Stabilität und Stützkraft während der ganzen Nacht. Die hochelastische Mischpore ist bis zu 40 Prozent formstabiler als herkömmliche Kalt- oder Latexschäume.

Matratzen mit EvoPoreHRC stützen anatomisch korrekt und entlasten sowohl die Wirbelsäule als auch die Muskulatur.

### Die wichtigsten Vorteile von EvoPoreHRC:

- Höchste Stabilität und Stützkraft während der ganzen Nacht;
- Temperatur- und Feuchtigkeitsregulierung;
- Hohe Elastizität für punktgenaue Körperstützung;
- Langlebig durch erstklassige Klimastabilität;
- FCKW- und Halogen-frei
- zertifiziert nach Oeko-Tex Standard 100 – Klasse 1 für Babyartikel

**Haustex:** Wie hat sich FoamPartner in den letzten Jahren wirtschaftlich entwickelt?

**Rita Kollbrunner:** FoamPartner ist auf Wachstumskurs und wir entwickeln uns sehr positiv. Dabei kommt uns zugute, dass wir weltweit aufgestellt sind. Neben Europa sind wir auf dem amerikanischen Kontinent und in Asien mit eigenen Firmen vertreten. Insgesamt gesehen, wachsen wir im Umsatz, aber auch im Hinblick auf die Technologien. Im vergangenen Jahr konnten wir zwei Unternehmen in Delmenhorst übernehmen, die uns besonders im Bereich Technische Schaumstoffe weiter voran bringen. Dieser Schritt liefert uns weiteres Know-how, das sich auch positiv auf die Sparte Komfort Schaumstoffe auswirkt.

**Haustex:** Erklären Sie bitte kurz den Unterschied zwischen Technischen Schaumstoffen und Komfort Schaumstoffen.

**Kollbrunner:** Generell kann man sagen, dass FoamPartner spezialisiert ist auf ausgesuchte, zum Teil maßgeschneiderte Schaumstoffe im hochwertigen Bereich. Wir be-

wegen uns im Nischenmarkt, im Massengeschäft bewegen sich andere Unternehmen. Unser Claim lautet „advanced foam solutions“, wir bieten also fortschrittliche Lösungen in der Schaumtechnologie. Mit zwölf Firmen an elf Standorten zählen wir uns zu den globalen Marktführern in dieser Branche.

Es gibt innerhalb der FoamPartner Gruppe die zwei strategischen Geschäftseinheiten Technische Schaumstoffe und Komfort Schaumstoffe. Unsere Technischen Schaumstoffe finden Einsatz beispielsweise in der Automobil- und Luftfahrtindustrie. Die Komfort Schaumstoffe werden für Matratzen, Topper und Kissen verwendet. FoamPartner entwickelt, produziert, verarbeitet und vertreibt eine Vielzahl von Schaumstoffen. Insgesamt sind es über beide Bereiche rund 200 unterschiedliche Schaumstofftypen.

**Gerold Walt:** Die Fritz Nauer AG in Wolfhausen ist innerhalb der FoamPartner-Gruppe das Kompetenzzentrum für Komfort Schaumstoffe. Die Entwicklung, Herstellung und Konfektion aller FoamPartner Komfort Schaumstoffe erfolgt ausschließlich am Standort in Wolfhausen, die Fritz Nauer AG ist auch der Hauptsitz der FoamPartner Gruppe.

**Haustex:** Wie groß ist FoamPartner?

**Kollbrunner:** FoamPartner ist Teil der börsennotierten Holdinggesellschaft Conzzeta AG in Zürich, die regelmäßig Wirtschaftsdaten publiziert, unter anderem auch von FoamPartner. Im letzten Jahr lag der Umsatz der Holding bei knapp 1,2 Mrd. Schweizer Franken, darin sind 163 Millionen Schweizer Franken Umsatz von FoamPartner enthalten, umgerechnet also rund 150 Millionen Euro. Den größeren Teil des Umsatzes erzielt FoamPartner

mit technischen Schaumstoffen. Die Conzzeta beschäftigt weltweit mehr als 3.000 Mitarbeiter, FoamPartner rund 600.

**Haustex:** Conzzeta ist in der Schreibweise ein ungewöhnlicher Name.

heute außerdem Unternehmen der Blechbearbeitung, Sportartikel-Hersteller, Firmen der Grafischen Beschichtung und der Glasbearbeitung.

**Haustex:** Seit wann gibt es die Fritz Nauer AG?



### Rita Kollbrunner – Zur Person

Rita Kollbrunner ist seit 15 Jahren bei der FoamPartner Gruppe tätig. In dieser Zeit hat die gebürtige Schweizerin den Wandel und das Wachstum der Gruppe sowohl an der Verkaufsfond wie auch als Leiterin Marketing & Kommunikation international mitentwickelt. Seit dem 1. September 2015 hat sie als Direktorin die Führung und Leitung der Strategischen Geschäftseinheit Komfortschaumstoffe übernommen.

**Kollbrunner:** Die zwei Z im Namen weisen auf den Ursprung der Holding hin, die Zürcher Ziegeleien, die 1912 gegründet wurden. Durch Akquisitionen entwickelte sich daraus die heutige Holding. Die erste und damit älteste Diversifikation der Gruppe war 1980 die Fritz Nauer AG, der Kern der heutigen FoamPartner Gruppe. Zum Konzern gehören

**Walt:** Gegründet wurde das Unternehmen durch den Namensträger 1937 als Handelsunternehmen mit Naturschwämmen. In den Kriegswirren wurde es immer schwerer, diese Schwämme zu importieren, sodass er dazu überging, Schwämme selbst herzustellen. Nach dem Krieg begann man im Unternehmen mit der großformatigen Produktion von Schaum-

stoffen. Daraus entwickelte sich FoamPartner mit zwölf Firmen an elf Standorten. In Europa sind wir außer der Schweiz in Deutschland und Frankreich vertreten, dazu kommen Standorte in den USA, von wo wir den gesamten amerikanischen Markt betreuen, und Niederlassungen in China und Singapur für den asiatischen Markt. Wir haben drei Schäumereien, sie befinden sich in der Schweiz, in Deutschland und in China.

Unsere Produktion in Wolfhausen wurde im Jahr 2011 modernisiert und neu aufgestellt. Das ist auch als ein Signal an unsere Kunden zu verstehen, dass wir am Produktionsstandort Schweiz festhalten wollen.

**Kollbrunner:** Der Claim „Swiss Innovation Inside“ ist uns wichtig. Damit untermauern wir die Schweizer Qualität unserer Schäume.

**Haustex:** Welche Rolle spielt der deutsche Markt für den Bereich Komfort Schäume bei FoamPartner?

**Kollbrunner:** Deutschland ist für uns ein großer und sehr spannender Markt, er funktioniert allerdings deutlich anders, als wir es von unserem Heimatmarkt gewohnt sind, sowie von anderen Auslandsmärkten.

**Haustex:** Wie ist das zu verstehen?

**Walt:** Für deutsche Matratzenproduzenten und demzufolge auch für den Handel ist das Raumgewicht ein sehr großes Thema. Aber dieses Kriterium sagt nicht automatisch etwas über die Güte, die Leistung und den Komfort eines Schaumes aus. FoamPartner ist schon einen Schritt weiter und hat mit dem EvoPoreHRC-Schaum andere Leistungskriterien entwickelt, wie beispiels- ▶

weise die sogenannte Feuchtalterung.

Was für den Endkunden zählt, ist Komfort, Stabilität, Langlebigkeit und nicht das Gewicht. Wir empfehlen, bei EvoPoreHRC-Produkten auf die Angaben von Raumgewichten zu verzichten, da ein Vergleich zu marktüblichen Produkten, wie zum Beispiel Kaltschaum, nicht möglich ist.

FoamPartner war wahrscheinlich das weltweit erste Unternehmen, das mit EvoPoreHRC etwas Fortschrittlicheres als Kaltschaum entwickeln konnte. EvoPoreHRC stellt für uns, aber auch für die Matratzenschäume allgemein, eine neue Generation von Schaumstoff dar. Erstmals vorgestellt wurde er auf der Interzum 2005. Aufgrund der positiven Resonanz auf das Produkt haben wir uns entschieden, sämtliche Kaltschäume, die wir bis dahin produzierten, durch neue EvoPoreHRC Produkte zu ersetzen.

**Haustex:** Ist EvoPoreHRC kein Kaltschaum?

**Kollbrunner:** Wir reden bei EvoPoreHRC von einem HRC-Schaum, im Gegensatz zu den herkömmlichen Kalt-Schäumen. Das C steht für Climate, da EvoPoreHRC im Vergleich zu Kaltschäumen wesentlich bessere Klima- und Gebrauchseigenschaften aufweist, die sich unter anderem in der Feuchtalterung verdeutlichen. Wenn wir von Klima sprechen, geht es um das Feuchtigkeitsmanagement und die Feuchtalterung einer Matratze.

**Haustex:** Was ist unter Feuchtalterung zu verstehen?

**Walt:** Ein Matratzenkern und somit die ganze Matratze verändert ihre Festigkeit und somit die Stützkraft, wenn ein Schläfer über längere Zeit darauf liegt. Dies wird verursacht

durch den Belastungsdruck, die Körperwärme und die Feuchtigkeit, die der Körper im Schlaf abgibt. Speziell die Klimastabilität ist eine Schwäche vieler Werkstoffe, wie beispielsweise Kaltschaum.

Unter Einwirkung von Belastungsdruck, hoher Feuchtigkeit und Temperatur verliert Kaltschaum an

als herkömmliche Kalt- oder Latexschäume. Er verliert nur unwesentlich von seiner ursprünglichen Stützkraft, so dass er nicht nur einen sehr hohen Liegekomfort bietet, sondern auch ausgesprochen formstabil und langlebig ist.

**Haustex:** Ist EvoPoreHRC somit härter?



## Gerold Walt – Zur Person

Gerold Walt stieß 1997 zur FoamPartner Gruppe. Seine betriebswirtschaftliche Ausbildung und umfassende Vertriebs Erfahrung setzt er seit 18 Jahren national und international in der strategischen Geschäftseinheit Komfortschaumstoffe ein. Er zeichnet seit über zehn Jahren verantwortlich für den globalen Vertrieb von Matratzen und Kissen und wirkt mit seiner Komfort-Expertise als Leiter des Strategischen Key Account Managements.

Stützkraft und Elastizität. Das bedeutet einen Alterungsprozess und Materialermüdung, und irgendwann kommt das Material gar nicht mehr hoch. Wir haben dann die klassische Kuhlenbildung.

Unser EvoPoreHRC-Schaum dagegen ist bis zu 40 Prozent stabiler

**Walt:** Das eben nicht. Der Schaum ist mindestens ebenso elastisch wie ein Kaltschaum. Dabei ist EvoPoreHRC leichter. Das heißt, er kommt mit weniger Rohstoffen aus als marktübliche Standardschäume und ist trotzdem stabiler. Das geringere Matratzengewicht ist zudem im Handling ein Vorteil, den

auch ältere Menschen sehr schätzen.

Unsere Ursprungsidee bei der Entwicklung der neuen Schaumgeneration war es, die Vorteile von Standard-Polyetherschäumen mit den Vorteilen von Kaltschäumen zu verbinden. Standard-Polyether hat sehr gute Eigenschaften in der Feuchtigkeitsstabilität, aber Nachteile bei der Elastizität und Stützkraft. Umgekehrt ist es bei den Kaltschäumen. Was schließlich dabei herauskam, hat uns selbst positiv überrascht, denn die Ziele, die wir uns in der Entwicklung gesteckt hatten, wurden bei Weitem übertroffen.

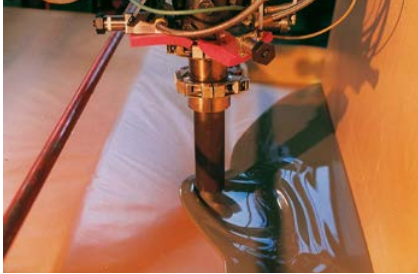
**Haustex:** Ein Schaum mit solchen Eigenschaften weckt doch sicherlich Begehrlichkeiten bei anderen Schaumproduzenten. Hat FoamPartner diesen Schaum noch exklusiv, oder gibt es inzwischen weitere Anbieter von Schäumen mit den Eigenschaften wie bei EvoPoreHRC?

**Kollbrunner:** Mittlerweile ist unser Schaum in der Branche so interessant, dass er durchaus als kopierwürdig angesehen wird. Um EvoPoreHRC herzustellen, reicht aber nicht nur eine spezielle Rezeptur. Das Geheimnis liegt in dem gesamten Herstellungsprozess, der gewisse Kniffe erfordert, die nur wir beherrschen. Bislang ist es darum noch keinem anderen Anbieter gelungen, etwas Ähnliches wie EvoPoreHRC zu schäumen. Versucht worden ist es allerdings schon.

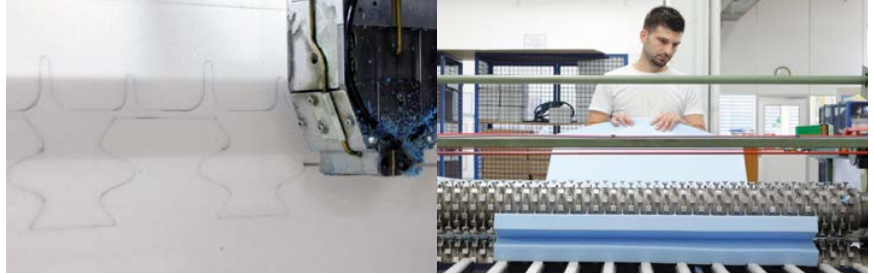
**Haustex:** Wahrscheinlich liegt der Unterschied in der guten Schweizer Luft.

**Kollbrunner (lächelnd):** Darüber schweigen wir lieber. Aber wenn wir von EvoPoreHRC als einem Meilenstein in der Schaumstoff-Technologie sprechen, sind das keine leeren Worte, sondern

## Einzelne Bearbeitungsschritte



**Der Beginn eines voluminösen Schaumstoff-blocks: Das Schaummaterial fließt aus dem Schaumkopf.**



**Nur zwei von einer Vielzahl an Bearbeitungsmöglichkeiten, die FoamPartner beherrscht: Konturenschneiden (links) und Profilieren.**

ist gelebte Realität. Insofern war es für uns auch eine wichtige und konsequente Entscheidung, sich im Komfortbereich von den herkömmlichen Kaltschäumen zu trennen.

**Walt:** Eine Bestätigung, dass wir mit EvoPoreHRC eine echte Innovation auf den Markt gebracht haben, sehen wir auch darin, dass wir mit diesem Schaum seit Neuestem in Matratzen zu finden sind, die bekannte deutsche Hersteller von Caravans und Wohnwagen verwenden. Damit erschließen wir uns einen neuen Absatzmarkt.

Neben den guten Gebrauchseigenschaften von EvoPoreHRC kommt in diesem Bereich die Frage des Matratzengewichts als zusätzliches Argument hinzu. Im Caravaning-Bereich wird wegen der Beschränkung auf maximal 3,5 Tonnen für einen normalen Führerschein mit jedem Kilo gerechnet. Sonst wird der LKW-Führerschein erforderlich. Daher wird am Gewicht gespart, auch bei der Matratze. Was häufig zu Reklamationen durch die Kunden geführt hat. Eine EvoPoreHRC Matratze bietet bei geringem Gewicht einen hohen Komfort und sehr hohe Stabilität auch bei konstant hoher Luftfeuchtigkeit. Eine optimale Sache für den Caravaning-Bereich.

**Kollbrunner:** Die Passagiere der Swiss Airlines in der ersten Klasse schlafen übrigens auch auf einer Schaumstoff-Matratze und einem waschbaren visco-elastischen Kissen von FoamPartner.

**Haustex:** FoamPartner bietet neben EvoPoreHRC allerdings auch noch andere Schäume an, wie beispielsweise AventO<sub>2</sub>.

**Walt:** Die Grundeigenschaften von AventO<sub>2</sub> basieren auf der Rezeptur von EvoPoreHRC, mit gewissen added values. Wir fügen während des Schäumprozesses Lavendel und Alpenkräuter hinzu. Natürliche Zusätze fördern bekanntlich den Regenerations-schlaf: Der Schlafende erholt sich gründlich und wacht am Morgen frisch gestärkt auf. Bis 2008 haben wir auch Naturlatex-Schäume produziert, diese aber dann aufgegeben. Mit AventO<sub>2</sub> wollten wir unter anderem unseren Naturlatex-Kunden eine interessante Alternative im Bereich Schaum bieten.

Die Stiftung Warentest hat vor etwa zwei Jahren erstmals den Einfluss von Feuchtigkeit auf die Stabilität einer Matratze untersucht. Das geht genau in die Richtung von EvoPoreHRC. Denn wir möchten die Kunden sensibilisieren, dass wir unter diesem Aspekt mit dem Schaum die großen Vorteile haben – ohne dass die Performance des HRC-Schaums in anderen Aspekten leiden muss. Wir haben verschiedene Tests in unabhängigen Instituten vornehmen lassen, in Deutschland und der Schweiz, welche die Überlegenheit von EvoPoreHRC gegenüber anderen Kaltschäumen beweisen.

**Kollbrunner:** Das war besonders für unseren Auftritt auf dem deutschen Markt sehr wichtig, denn die Gutachten haben die Ergebnisse unserer eigenen Untersuchungen nicht nur bestätigt, sie wurden sogar noch übertroffen.

**Haustex:** Das klingt fast zu schön, um wahr zu sein. Gibt es auch

*Nachteile von EvoPoreHRC, etwa den Preis?*

**Kollbrunner:** Der Preis ist es definitiv nicht, wir sind mit EvoPoreHRC nicht günstiger, aber auch nicht teurer als hochwertige Kaltschäume mit hohem Raumgewicht.

Wir haben jetzt viel von physikalischen Eigenschaften und Messwerten gesprochen, aber es gibt auch noch den Schlafkomfort als wichtigen Gradmesser für die Güte eines Matratzenschaumes. Wichtig für den Matratzenhandel ist schließlich, dass er dem Endkunden qualitativ hochwertige Produkte liefern kann. Mit Matratzen, die auf unseren Schäumen basieren, kann er seine Reklamationsquote nachhaltig senken.

**Haustex:** Eigentlich müsste die Matratzenindustrie Ihnen bei der Nachfrage nach EvoPoreHRC angesichts der geschilderten Vorteile doch die Tür einrennen. ▶

**Unsere Produkte bewegen sich im Premiumbereich. Sie sind prädestiniert für den Fachhandel.**

**Kollbrunner:** Sie dürfen nicht vergessen, dass wir uns mit unseren Produkten im Premium-Bereich bewegen. Unsere Matratzenschäume sind prädestiniert für Produkte, die im Fachhandel zu finden sind. Das schränkt den Kreis der Abnehmer ein.

**Walt:** Wenn wir von Preisen sprechen, schließt sich die Frage an, welche Zielgruppe wir überhaupt ansprechen wollen. Im Bereich von EvoPoreHRC sind wir relativ selektiv im Bezug auf den Absatz und die Produkte, die wir in den Markt bringen. Nur ein kleiner Teil von EvoPoreHRC wird als Blockware geliefert, das meiste sind bearbeitete Produkte, also Matratzenkerne. Das unterscheidet uns sicherlich von anderen Schaumstoffherstellern.

**Haustex:** Warum ist das so?

**Walt:** Wir sehen uns als Systemanbieter. Bei uns endet es nicht damit, den Kunden einfach einen Schaumblock auf den Hof zu stellen. So kann man kein Spiel gewinnen.

unsere Kunden nutzen können. In der Schweiz sind wir beziehungsweise sind die Verbraucher schon einen Schritt weiter als in Deutschland: Hierzulande achtet der Endverbraucher sehr darauf, welches Material in seiner Matratze verarbeitet ist.

**Walt:** Tatsächlich tun sich deutsche Matratzenanbieter etwas schwer, die Marke eines Zulieferers zu übernehmen und gegenüber dem Verbraucher auszuloben. Von daher sind EvoPoreHRC-Matratzen im Handel nicht immer als solche ausgewiesen. Ich kann das nicht nachvollziehen, denn über den Brand kann man sich doch etwas stärker gegenüber dem Wettbewerb differenzieren. In der Schweiz gehen die wichtigen Anbieter mit der Marke EvoPoreHRC bewusst in ihre Prospekte, um sich zu differenzieren.

**Haustex:** FoamPartner führt in seinem Produktportfolio nach eigenen Angaben rund 200 unterschiedliche Schäume. Bisher haben wir im Wesentlichen aber nur



Am Ende entsteht beispielsweise solch ein komplexer, aus mehreren Komponenten bestehender Matratzenkern.

Bestehende, sondern bieten viskoelastische Schäume mit einer extrem hohen Luftdurchlässigkeit an, die teilweise sogar waschbar sind. Ein erstklassiges Hygiene-Argument bei Kissen und bei Auflagematratzen! Darüber hinaus führen wir auch noch die klassischen Standardpolyether-Schäume. Etwa über die Hälfte aller Schäume können wir auch für den Komfort-Bereich verwenden.

**Haustex:** Sie sagten allerdings, dass FoamPartner sich dazu entschlossen hat, ganz auf HRC-Schäume zu setzen.

Um das zu erreichen, denken wir ganzheitlich und über die gesamte Wertschöpfungskette, was uns wahrscheinlich von anderen Anbietern unterscheidet. Das reicht von der Schaumentwicklung und -produktion über die Verarbeitung von Kernen und Komponenten bis zur Verkaufunterstützung der Matratzenhersteller am POS an den Endverbraucher. Wir verstehen uns als Systemlieferant und wollen darum wissen, was der Endkunde wünscht.

Wir haben zwar unsere wichtigen Schäume wie EvoPoreHRC und AventO<sub>2</sub>, aber es gibt keinen Katalog, aus dem sich die Kunden aus vorgefertigten Lösungen bedienen müssen. Vielmehr entwickeln wir vorzugsweise nach den Maßgaben unserer Kunden exklusiv für sie ihre eigenen Schaumstoffe und Schaumkerne.

Wir gehen neue Wege, kopieren ist nicht unser Ding. Wir funktionieren immer dann am Besten, wenn unser Kunde mit einem Anliegen kommt und wir uns das umfassend anschauen können. Dafür verfügen wir über ein spezialisiertes Entwicklungsteam, welches jährlich mehrere hundert neue Matratzenkonstruktionen entwirft und zeichnet. Außerdem verfügen wir im Technikum über eine eigene kleine Schäumerei, sodass wir dort in aller Ruhe Testserien fahren können, ohne die eigentliche

## Wir sehen uns als Systemanbieter. Das reicht bis zur Marketingunterstützung unserer Kunden am POS.

nen. Wir bieten darum die Kombination von einem außergewöhnlichen Schaum mit der Funktion und dem Schnitt bis zu einer gewissen Kreativität, die wir für unsere Kunden in der Lage sind einzubringen. Das reicht bis zur Marketingunterstützung unserer Kunden am POS im Handel.

**Kollbrunner:** EvoPoreHRC ist eine eingetragene Marke, nicht nur eine Produktmarke. Dazu haben wir ein Marketingkonzept entwickelt, das

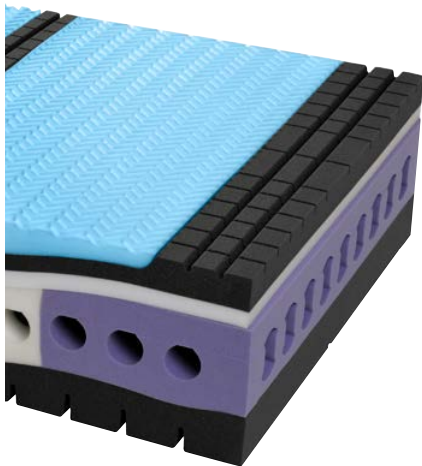
von EvoPoreHRC und AventO<sub>2</sub> gesprochen. Wie viele dieser 200 Schäume sind für die Matratzenbranche geeignet?

**Kollbrunner:** Viele unserer Schäume sind sowohl für den technischen Bereich als auch für Komfortschaumstoffe geeignet, also Matratzen, Topper und Kissen. Zum Beispiel verfügen wir über eine breite Palette an viskoelastischen Schaumstoffen. Dabei kopieren wir aber nicht einfach das

**Walt:** Das ist richtig, gilt aber nur für unsere frühere Kaltschaum-Range. Als Komponenten eines mehrteiligen Matratzenkerns kann es durchaus angebracht sein, auch andere Schäume zu verarbeiten.

**Haustex:** Was bieten Sie Ihren Kunden an Produkten oder Dienstleistungen über die Schäume hinaus?

**Walt:** Hier kommen wir auf unsere eigentliche Stärke zu sprechen. Unser Ziel ist das traumhafte Schlafen.



Serienproduktion unterbrechen zu müssen.

Im Ergebnis können wir dem Kunden stets mehrere Lösungsvarianten mit den entsprechenden Argumentationen vorlegen. Kundenspezifische Produkte sind unsere Stärke. Aufgrund der Positionierung sind dies Artikel, die nicht

in den großen Mengen, sondern in überschaubaren Losgrößen hergestellt werden.

**Haustex:** Solch ein komplexes Produktprogramm will logistisch bewältigt werden. Wie schnell können Sie liefern?

**Walt:** Das kann man so pauschal nicht sagen, das hängt schließlich von der Komplexität der Matratzenkonstruktion ab. Aber generell können wir feststellen, dass wir es in den letzten Jahren geschafft haben, unsere Durchlaufzeiten massiv zu reduzieren.

**Kollbrunner:** Aber wir schäumen wie gesagt nicht nur, sondern können die Matratzenkerne auch ganz nach den Wünschen unserer Kunden bearbeiten. Dafür verfügen wir hier am Stammsitz über eine brei-

te Anwendungstechnik. Wir können fräsen, heißprägen, horizontal und vertikal schneiden, Konturen schneiden, kompressionsschneiden, langspalten, stanzen oder wasserstrahlschneiden, um nur einige Techniken zu nennen. Was auch immer der Kunde an Konstruktionsideen für seine Matratzen hat, wir sind technologisch in der Lage, sie umzusetzen. Wir denken in der Produktion nicht nur in herkömmlichen Bahnen, sondern gerne auch mal „out of the box“, etwa in Richtung technische Schaumstoffe.

Dazu kommt die Bereitstellung eines ganzen Marketingpaketes für den POS, bei dem wir unsere Kunden ganz nach Wunsch und Umfang unterstützen können, seien es Roll-ups, Banner, Poster, was immer der Kunde wünscht. Das geht weiter bis zur Unterstützung in der

Logistik. Kurzum, wir sind ein umfassender Partner und suchen eine Zusammenarbeit mit unseren Kunden, die mehrere Punkte umfasst.

**Haustex:** Wie steht es bei FoamPartner um das Thema Nachhaltigkeit?

**Walt:** Unser Ansatz lautet: „Mehr Leistung und Komfort - bei geringerem Gewicht“. Der Automobilbranche ist es gelungen, kraftvolle Fahrzeuge mit einem geringen Verbrauch zu entwickeln, welche auch Freude versprechen. Vergleichbares haben wir mit EvoPoreHRC erreicht. Der Kunde kauft eine leichte Schaumstoff-Matratze, die mit bemerkenswertem Schlafkomfort, hervorragender Stützkraft und langer Lebensdauer begeistert - oder anders gesagt: EvoPoreHRC fördert nachhaltiges Schlafvergnügen! ■

## FoamPartner - Advanced Foam Solutions

FoamPartner wurde 1937 in der Schweiz gegründet. Mit zwölf Standorten in Europa, Amerika und Asien-Pazifik ist FoamPartner heute ein globaler Leader in der Polyurethan-Schaumstofftechnologie. Zwei strategische Geschäftseinheiten, „Technische Schaumstoffe“ und „Komfort Schaumstoffe“, beliefern Kunden aus

der verarbeitenden Industrie, dem Fahrzeugbau, der Verpackungsindustrie und bedienen Matratzen- und Kissenhersteller. Die FoamPartner Gruppe hat ihren Hauptsitz in der Schweiz und beschäftigt weltweit rund 600 Mitarbeitende. Seit 1980 gehört FoamPartner zur international tätigen Schweizer Holding Conzozeta AG.



Das Verkaufsteam von FoamPartner

**Hauptsitz:**

Fritz Nauer AG  
Oberwolfhauserstrasse 9  
8633 Wolfhausen  
Schweiz  
Tel.: 0041/55 253 63 63  
Internet: www.foampartner.com  
E-Mail: comfort.sales@foampartner.com

**Holding:**

Conzozeta AG  
Giesshübelstrasse 45  
8045 Zürich  
Schweiz

**CEO FoamPartner:** Bart J. ten Brink

**Direktorin Strategische Geschäftseinheit  
Komfort Schaumstoffe:** Rita Kollbrunner

**Umsatz FoamPartner 2014:** 163,3 Mio. CHF

**Mitarbeiterzahl:** knapp 600

**Komfortprodukte:** EvoPoreHRC Schaumstoffe, viskoelastische Schaumstoffe, Standard-Polyetherschaumstoffe; Matratzenkerne, Kissenkerne, Topper; medizinische Matratzen, Positionierungssysteme.

**Markenprodukte:**

EvoPoreHRC, AventO<sub>2</sub>, ViscoPore.

**Firmen:**

12 Produktions-, Verarbeitungs- sowie Verkaufsfirmen

**Schäumstandorte:**

Schweiz, Deutschland, China

**Absatzmärkte:**

54 Länder in Europa, Amerika, Asien-Pazifik