

# BETTEN

*und Meer*



## INHALT

- 6 Philosophie
- 10 Präsentation
- 14 Vertrieb
- 18 Entwicklung
- 20 Musterwerkstatt
- 22 Produktion
- 24 Logistik
- 26 Individualisierung
- 27 Bettenprogramm

## EIN BETT IST ZUM SCHLAFEN DA. DACHTE MAN FRÜHER. HEUTE SIEHT DIE BETTENWELT GANZ ANDERS AUS.

Längst sind die Zeiten vorbei, in denen das Bett im Schlafzimmer versteckt wurde. Heute stellt es den Mittelpunkt eines Schlafambientes dar, verstecken muss man hier nichts mehr.

Mit dieser Entwicklung hat sich auch das Design moderner Betten maßgeblich verändert. Jetzt wird mit den eingesetzten Materialien gespielt, variiert. Form, Farbe, alles eine Frage des individuellen Geschmacks. Da übernehmen wir als Produzent moderner, hochwertiger Betten nicht die Auswahl, sondern unterbreiten Ihnen verschiedenste Möglichkeiten.

Entscheiden Sie also, was Ihnen gefällt. Wenn Sie sich nicht nur für das Bett an sich interessieren, sondern auch für die Philosophie, für das Team, das hinter dem Namen meise.möbel steht, dann sind Sie hier richtig.

Tauchen Sie also ein in unsere Bettenwelt. Werfen Sie einen neugierigen Blick über die Schulter unserer Mitarbeiter, die am Entstehungsprozess unserer Bettenkollektion beteiligt sind.

Herzlich willkommen also in der Welt von meise.möbel, in unserer Welt. Die vielleicht auch schon bald Ihre sein wird.

**MACHEN SIE ES  
SICH BEQUEM.**

*Am Meer wie im Bett.  
Genießen Sie die Weite.  
Strecken Sie sich aus.  
Physisch wie psychisch.*



## EIN RIESE? SIND WIR NICHT. ABER WENN ES UM BETTEN GEHT, DANN SIND WIR RIESIG.

Vielleicht ist es gerade diese Mischung aus familiärer Atmosphäre ohne Konzernstruktur und brancheninterner Spitzenposition, die Unternehmen und Unternehmer gleichermaßen ausmacht. Kopf, Gründer, besser vielleicht: Unternehmer im klassischen, im Wortsinne ist Dieter Meise. Einer, der sich seit Jahren nicht nur in der Möbelindustrie tummelt, sondern sie maßgeblich mitgestaltet hat. Vor allem aber einer, der zuhört. Der in Ruhe abwägt. Der aber auch blitzschnell reagieren kann, wenn sich eine Chance bietet, wenn – gerne auch abseits des Mainstreams – eine neue Idee zu realisieren ist. So war das vor mehr als zehn Jahren. Als Betten noch eher unbedeutende Teile eines gesamten Schlafzimmerkonzeptes waren. Das eigene Bett Freunden, Gästen zeigen? Lieber nicht. Heute ist das anders. Und damals schon sah Dieter Meise das anders. Und setzte einen Trend, den längst die gesamte Bettenmöbelbranche umgesetzt hat.

Mainstream? Gibt es auch hier im Sortiment. Mit dem kleinen Unterschied, dass ihm hier nicht gefolgt, er hier eher gleich gesetzt wird. Drei Punkte zählt Dieter Meise auf, wenn er nach dem Geheimnis seines Erfolges gefragt wird: Vielfalt, Innovation und Individualität. Nicht etwa Optik, Preis oder Material. Sondern eine Mischung aus alledem. Es geht auch um unkonventionelle Präsentationen der eigenen Ideen, der neuen Kollektionen, die auch für meise.möbel, für den Unternehmer stehen. Wie aber erkennt man, dass aus einer Designidee, aus ersten Entwürfen Modelle entstehen, die Handel und Endkunde über Jahre begeistern? Schnell beantwortet Dieter Meise

auch diese Frage nicht. Schnellschüsse sind eh nicht seine Sache. Eher ein bisschen drüber nachsinnen, und dann sehr präzise formulieren. Es hat mit der Erfahrung zu tun, mit dem Kopf also, sicher. Aber auch: mit dem Bauch. Denn ein neues Modell sollte den Zeitgeist treffen. Und es muss gleichzeitig Zeitloses geschaffen werden. Und das lässt sich in Werten bestimmen, von Zahlen ableiten. Da braucht es das perfekte Gespür für Trends, die noch nicht da sind. Und jetzt gerade gesetzt werden. Manchmal, da müsse man einfach etwas wagen. Sagt Dieter Meise. Nicht nur in unternehmerischer, in wirtschaftlicher Hinsicht. Sondern auch, wenn mit neuen Formen, Linienführungen, Materialien experimentiert wird. Auch, wenn der Unternehmer ein ganz neues Feld betritt. Wie bei den Kinder- und Jugendmöbeln, mini- und maxi.meise genannt. Längst im Markt etabliert, von Anfang an voller Vertrauen in diese neue Produktlinie. Es ist dieses Grundvertrauen in seine Sicht der Dinge, in seine Arbeit, die sein Gegenüber schnell beeindruckt, von der Idee mit überzeugt. Über ausgezeichnete Qualität oder optimale Preisstrukturen muss Dieter Meise längst nicht mehr reden. Die erwartet der Handel seit Jahren. Und ebenso lange erfüllt, übertrifft meise.möbel diese Erwartungshaltung. Bei meise.möbel, bei Dieter Meise geht es um eben dieses Erfüllen von Erwartungen, um Konstanten in Geschäftsbeziehungen, um Verlässlichkeit. Aber auch: um das Verlassen eingeschlagener Wege. Und das durch einen Firmengründer und Unternehmer, der zuhört, dann den Weg vorgibt. Nicht alleine rennt. Sondern alle mitnimmt.



**SCHAUEN SIE  
IN DIE FERNE.**

*Und werfen Sie ebenso  
einen Blick auf jedes Detail.*



**BETTEN ZU BAUEN  
IST DAS EINE.  
SIE ZU PRÄSENTIEREN,  
ETWAS GANZ ANDERES.**



Tanja Meise, Inhaberin PMP



Verantwortlich dafür, für eine ausgefallene, der Marke meise.möbel einen ganz eigenen Auftritt verschaffende Präsentation ist Tanja Meise, Inhaber des Unternehmens Produkt Marketing Projekte, kurz PMP. Ihre Firmenphilosophie ist ebenso schlicht und schnörkellos wie deren spätere Umsetzung. Die aber wirkt auf den ersten Blick häufig so, als sei alles ganz einfach, ganz schnell realisierbar. Doch der Schein trügt. Meist gleicht es einem vierteiligen Puzzle, ehe aus zahlreichen Ideen und Einzelteilen in häufig kräftezehrender Arbeit ein Ganzes entstanden ist.

Am Anfang steht dabei immer erst das Objekt, in diesem Fall: die neueste Bettenkollektion. Der Blick sollte nicht abgelenkt werden. Und sich doch wiederfinden in einer Umgebung, die das Bett ins bestmögliche Bild setzt. Aufdringlichkeiten sind hier fehl am Platz. Es geht vielmehr um unterstützende Elemente, um klare Linien, Farbgebungen, die sich an die Betten anschmiegen, Akzente setzen, sich dann wieder im Hintergrund halten und doch ein Gesamtbild schaffen, das weit über das einzelne Bett hinausgeht. So schafft Tanja Meise bei der jährlich stattfindenden Hausmesse visuelle Erlebniswelten. Über 40 Neuheiten werden hier auf mehr als 2.000 Quadratmetern gezeigt. Viel Platz, besser noch Raum also, um nicht nur diese Neuheiten in außergewöhnlichem Umfeld zu präsentieren, sondern für einen Gesamteindruck zu sorgen, der längst charakteristisch für meise.möbel geworden ist.

Ganz gleich ob Messeauftritt, Präsentation oder Firmenkommunikation, Tanja Meise steht mit Ihrem Unternehmen PMP für den perfekten Auftritt.

**AM HORIZONT:  
NUR WASSER. UND WETTER.**

*Hier kann man die Seele baumeln lassen.  
Um Entspannung geht es auch in unseren Betten.  
Baumeln Sie, entspannen Sie!*





Uwe Menzel, Vertriebsleiter

**„WIR HABEN EINE BESONDERE ART, MIT UNSEREN PRODUKTEN UMZUGEHEN, SIE IN SZENE ZU SETZEN, DENN MEISE.MÖBEL IST NICHT NUR EIN BETTEN-, SONDERN AUCH EIN IDEENLIEFERANT.“**

Auf die Frage, was Uwe Menzel ist, gibt es nur eine Antwort: Vertriebler – durch und durch.

Seit vier Jahren leitet er folgerichtig also den Vertrieb bei meise.möbel. Was das bedeutet, lässt sich schnell in Zahlen, besser noch in Kilometern und Zeit fassen. 80.000 legt er davon zurück. Jedes Jahr. „Heute arbeiten wir allein in Deutschland und im europäischen Umland mit über 800 Handelspartnern zusammen“, resümiert Uwe Menzel auch mit ein bisschen Stolz. Und das Vertriebsnetz wuchs nach und nach mit. Gebietsverkaufsleiter für Nord- und Süddeutschland kamen hinzu, Mitarbeiter und Partner wurden für den Vertrieb in vielen europäischen Ländern gefunden. Auch die Logistik ist längst dem Anfangsstadium entwachsen. „Heute brauchen wir drei, vier Wochen, dann ist jedes Bett geliefert – spätestens. Aber das ist aus unserer Sicht auch ganz normal“, sagt er.

Weniger Kilometer pro Jahr sind es für Uwe Menzel dennoch nicht geworden. Sich zurücklehnen, im Bürostuhl die Geschehnisse am Bildschirm überwachen? Bitte nicht. „Kundennähe ist das, was eine gute,

eine hervorragende Geschäftsbeziehung ausmacht“, sagt dann auch der Vertriebler. Und bereist weiter die, die das Ohr am Puls der Zeit, direkt am Endverbraucher haben. Denen er zuhört, mit denen er bespricht, was (noch) besser zu machen ist, welche Wünsche die Partner haben und welche Trends gesetzt werden müssen.

Wo die Reise hingehet, in der Welt der Schlafmöbel, das erfährst du nur da, wo Schlafmöbel auch verkauft werden. Da ist sich Uwe Menzel sicher. Ebenso sicher ist auch, dass der Handel immer wieder neue Impulse direkt am point of sale setzen will, dass er Ideen und Material benötigt, um auf das aufmerksam zu machen, was da im meise.möbel-Messezentrum auf Interessierte wartet. Und am Ende aus Interesse Kauflust macht. Auch das ein Bereich, für den Uwe Menzel verantwortlich zeichnet. Aus Kilometern werden so immer häufiger auch Flugmeilen. Weil meise.möbel längst nicht mehr nur in Deutschland stattfindet. Sondern sich flott in ganz Europa ausbreitet. Auch hier gilt: Der persönliche Kontakt zählt. Das setzt Uwe Menzel persönlich um. Und ihn gleichzeitig immer in Bewegung.

**BERGE UND TÄLER.**

*Durch die Heide.  
Vielbelaufene Pfade;  
Wege bitte nicht verlassen.  
Am Meer.  
Nicht beim Bett.*



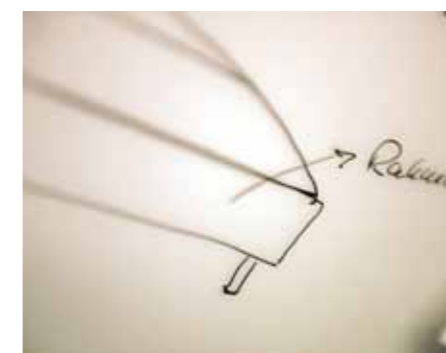
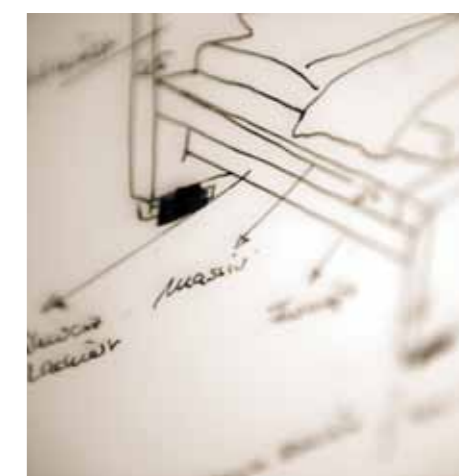
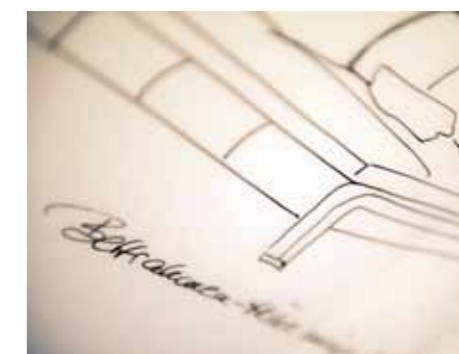
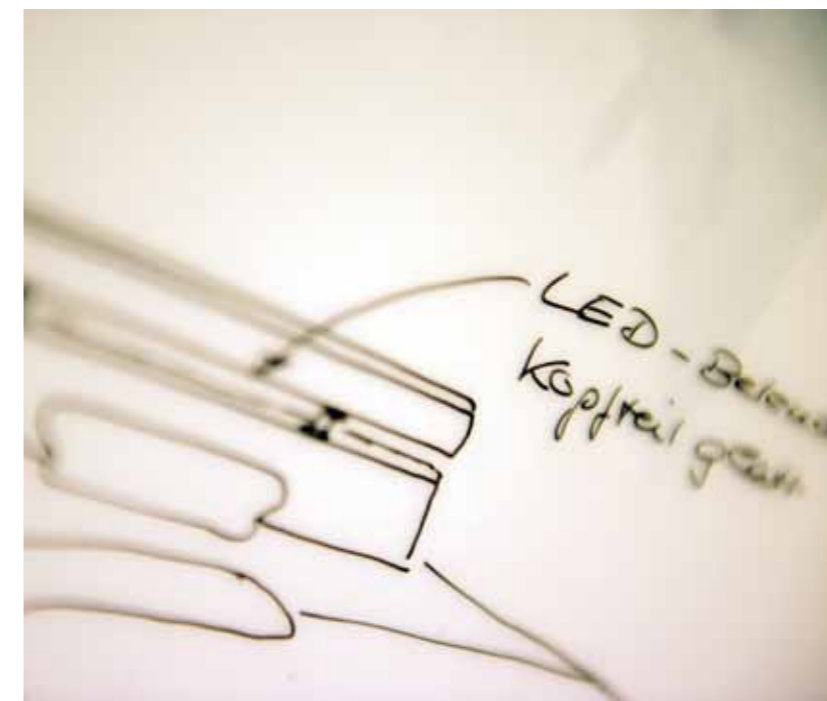
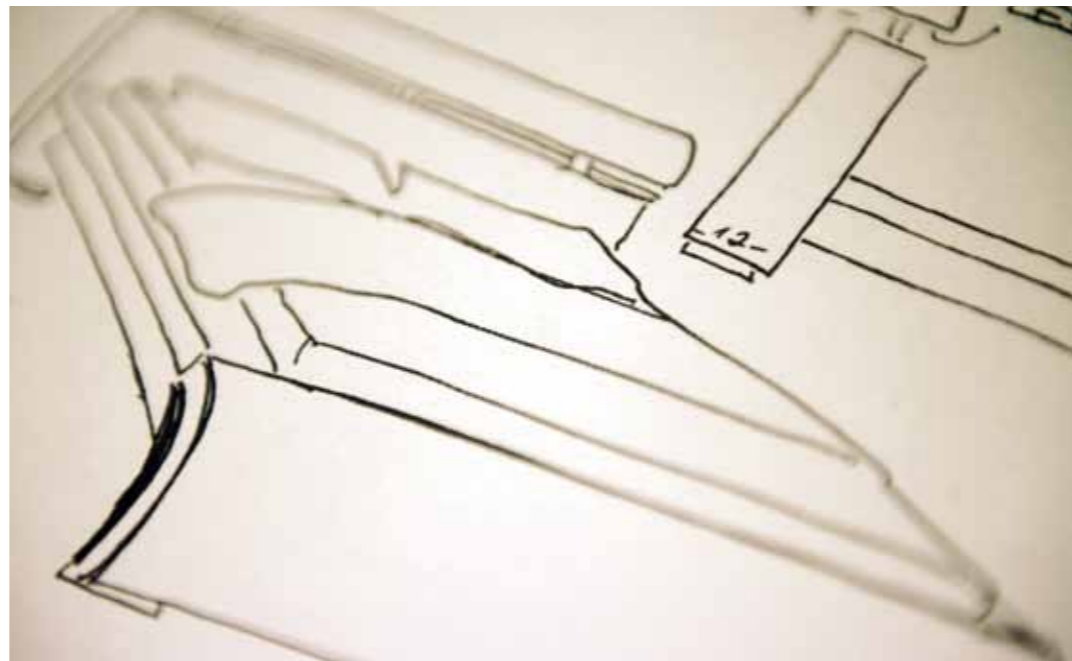


Thomas Sieker, Produktentwickler

## JEDES JAHR DAS GLEICHE SPIEL: 35 BETTEN STEHEN AUF DER MESSE. WELCHES PLATZIERT DAVON DER HANDEL? SCHWER ZU SAGEN. AUCH FÜR DEN PROFI.

Ein solcher ist Thomas Sieker, Produktentwickler bei meise.möbel. Er begleitet alle neuen Betten. Die, die bereits im Herbst den Köpfen Kreativer entspringen und sechs Monate zum fertigen Bett reifen. Auch die, die zwischendurch entworfen und weiterentwickelt werden. „Gute 50 neue Betten kommen so zusammen“, rechnet der 34-Jährige vor. Dabei steht das Design natürlich im Vordergrund, wenn aus dem auf der Messe vorgestellten Stück eines wird, das jahrelang im Handel steht. Und viele Interessenten, viele Käufer findet. Aber es ist nicht nur das Aussehen. Es sind auch die geraden Nähte, die eingesetzten Materialien, die eingearbeitete Schaumstärke, die Qualität der Metallteile, die verarbeitet werden und auch dem Kunden ins Auge fallen. „Es ist am Ende eine Mixtur aus vielem, die aus einem Entwurf einen echten Renner macht“, erklärt Thomas Sie-

ker. Der ist manches Mal selbst überrascht, welches Stück denn nun das Rennen macht. Und welches auf der Strecke bleibt. Natürlich lässt sich vieles vorab aus der langen und breiten Erfahrung heraus beantworten. So wie auch das Bettendesign sich manches Mal anleht an Ideen und Entwürfe, die lange schon für meise.möbel stehen, die seit Jahren von ein und derselben Firmenphilosophie getragen werden. Ein, zwei Stücke aber, die halten sich an keine vorgegebene Richtung, die folgen keiner Linie. Das sind echte Hingucker, wohl wissend, dass sie nicht den Weg in die Ausstellungsräume der Kunden finden werden. „Aber“, da ist sich Thomas Sieker sicher, „auch die muss es geben. Um zu zeigen, was geht. Auch wenn es verrückt aussieht. Denn wer weiß: Vielleicht ist gerade das morgen schon ganz normal und vom Endverbraucher gewünscht und gewollt.“



**ES RIECHT, ES DUFTET NACH LEDER.  
NÄHMASCHINEN RATTERN IM  
TAKT, GEBOGENE NADELN BOHREN  
SICH DURCH FESTEN STOFF.**



Eine kleine, fast im Verborgenen liegende Musterwerkstatt mitten in Ostwestfalen. Hier wird das umgesetzt, was zuvor auf Reißbrett, am Computer erdacht wurde, entstanden ist. Erste Ideen werden hier ausprobiert, von der Theorie in die greifbare Praxis gehoben, der Machbarkeitsprüfung unterzogen. Damit die Designer, die Entscheider bei meise.möbel später einen ersten neugierigen, prüfenden Blick auf die von ihnen entworfenen Musterstücke werfen können. Hier in der Musterwerkstatt setzen Mitarbeiter noch Nadel und Schere an, arbeiten Hände, kaum Maschinen. Schaumstoffbatzen werden in Form gebracht, Stoffbahnen erst zugeschnitten, dann vernäht. Mehrere solcher Musterwerkstätten in Ostwestfalen sorgen so dafür, dass aus einer Idee ein Schlafmöbel wird. Unikate entstehen hier, die mal freigegeben, dann wieder mit Verbesserungsvorschlägen zurückgeschickt werden. Ein langer Weg also, bis aus der Idee ein Messebett wird.

**DER AUSGANGSPUNKT IST IMMER  
KIRCHLENGERN IN OSTWESTFALEN.  
DIE WEGE ABER, DIE DIE MÖBEL HER-  
UND WIEDER WEGFÜHREN, STARTEN  
UND ENDEN IN DER GESAMTEN WELT.**



Wer sich heute in der Möbelbranche erfolgreich bewegen will, der muss das sein, was man neudeutsch einen Global Player nennt. Lieferanten realisieren in der Türkei, in Polen, China oder Rumänien, was Designer erdachten und die Fachleute in Kirchlegern in Baupläne, in Produktionsvorgaben umsetzten. Wo das passende Leder, Textilleder, Stoffe ordern, wie die Container so auf die Reise schicken, dass sie pünktlich und sicher im Zentrallager ankommen? Fragen, die heute nur international beantwortet werden können. Doch nicht nur bei der Fertigung der hochwertigen Betten, die fast immer per Hand abläuft, führen die Wege weit in die Welt. Auch die Händler, die Kunden leben längst nicht mehr nur in Deutschland. Die Beneluxstaaten, Frankreich, Italien haben längst das besondere Design, die außergewöhnliche Qualität der meise.möbel-Betten erkannt. Und zu schätzen gelernt. Immer mehr Betten gehen aber auf dem Weg zum Wiederverkäufer einen noch weiteren Weg. Einer davon sitzt gar in Australien – der weiteste Weg scheint nicht zu weit zu sein, um ein Bett gegen ein meise.möbel-Bett einzutauschen.

**KANN ICH MEIN NEUES BETT GLEICH  
MITNEHMEN? ODER WIE – UND VOR  
ALLEM WANN – KOMME ICH AN  
UND IN MEIN NEUES MEISE-BETT?**



Diese beiden Fragen bewegen viele Bettenkunden. Die Antworten darauf sind ganz einfach: Viele Betten sind direkt beim Händler am Lager, können also sofort mitgenommen werden. Sollte dies einmal nicht der Fall sein, setzt sich ein logistischer Prozess in Bewegung, der vor allem eins zum Ziel hat: die möglichst schnelle Belieferung der Wiederverkäufer. Auf rund 20.000 Quadratmetern warten ebenso viele Teile im Außenlager darauf, mit Speditionen möglichst schnell zum Wiederverkäufer gebracht zu werden. Ein riesiges Lager und ebensolches logistisches Vorhaben also, die für eins sorgen: Schnelligkeit. Und damit: Kundenzufriedenheit.



**DER EINE IST LÄNGER,  
DER ANDERE DICKER. EINER  
MAG ES LIEBER ENG UND  
KUSCHELIG, DER ANDERE  
BRAUCHT RAUM, UM SICH  
AUCH NACHTS ZU ENTFALTEN.**

Bei uns haben Sie die Auswahl. Entscheiden Sie sich, in welcher Größe das Bett geliefert werden soll. Entdecken Sie unsere Farbauswahl, schauen Sie sich an, wie wir mit unterschiedlichen Modellen individuellen Bedürfnissen gerecht werden.

Vielleicht darf es auch etwas Ausgefalleneres sein? Vielleicht ein Traum von einem Bett, bestückt mit funkelnden Swarovski-ELEMENTS? Auch beim Material variieren wir, entscheiden Sie. Leder, Stoff, Textilder, Rattan und Filz – alles eine Frage Ihrer



**INDIVIDUALITÄT IST,  
WAS DAS BETTENPROGRAMM  
VON MEISE.MÖBEL AUSMACHT.  
NEUGIERIG GEWORDEN?  
DANN BLÄTTERN SIE,  
DANN SCHAUEN SIE SICH UM.**



Anello



Pasadena



Alto Comfort



Clou



*Cremona*



*Isa Comfort*



*Delano*



*Omega*



*St. Tropez*



*Volare*



*Bellagio*



*Lynes*



*Marbella*



*Ego*



*Innova*



*Volterra*



*Isa*



*Disco*



*Picasso*



*Joy*



*Calypso*



*Bellini*



*Time*



*Mylife*

# meise.möbel®

Wir machen das Bett.

Meise Möbel GmbH & Co. KG  
Klosterbauerschafter Str. 27  
D-32278 Kirchlengern

Tel.: +49 (0) 5223.18098-0  
Fax: +49 (0) 5223.18098-29  
E-Mail: [info@meisemoebel.de](mailto:info@meisemoebel.de)  
[www.meisemoebel.de](http://www.meisemoebel.de)

