

INTERVIEW

25 Jahre HÅG Deutschland

Düsseldorf, im Januar 2017. Seit nunmehr über einem Vierteljahrhundert begeistert die norwegische Bürostuhlmarke HÅG auch den deutschen Markt. Bekannt wurde sie vor allem durch das Modell HÅG Capisco, das mit seinem prägnanten Design direkt ins Auge fällt. René Sitter, Geschäftsführer des Herstellers Scandinavian Business Seating aus Düsseldorf, verrät im nachfolgenden Interview alles über die Anfänge, die Entwicklung und die Perspektive der Erfolgsstory von HÅG Deutschland.

HÅG Deutschland ist im letzten Jahr 25 geworden. Wie haben Sie dieses Jubiläum gefeiert?

René Sitter: Unser Ansatz war es, das Jahr mit vielen kleinen und großen Akzenten zu bereichern, die in Bezug zu unserem 25-jährigen Jubiläum in Deutschland stehen. So haben wir eine Konzertreihe unter dem Namen „minus60 – Hauskonzert“ ins Leben gerufen, bei der herausragende Musiker vornehmlich aus dem Jazz-Bereich ein Kurzkonzert zum Besten geben. Daneben haben wir in unserem Showroom eine Retrospektive auf besondere HÅG Produkte der letzten 25 Jahre zusammengestellt – mit Klassikern und Exoten.



René Sitter ist Geschäftsführer von Scandinavian Business Seating in Deutschland.

Welche waren das? Können Sie ein Beispiel nennen?

René Sitter: Der HÅG Credo und der HÅG Signet stehen maßgeblich für die Entwicklung von HÅG Deutschland in den Anfangsjahren. Andere Produkte, wie der HÅG Swing, überraschten zum Zeitpunkt ihrer Markteinführung als völlig neuartige Sitzkonzepte, die Etabliertes radikal in Frage stellten und schon vor 20 Jahren völlig neue Wege des Sitzens und Arbeitens beschritten.

Inwieweit haben Sie Ihre Handelspartner in das Jubiläum integriert?

René Sitter: Im Rahmen unseres diesjährigen Fachhandelsforums im September, das unter dem Motto „Arbeitswelten gestalten – Menschen, Räume, Materialien“ stand, haben wir gemeinsam mit phantastischen Referenten Themen reflektiert, für die HÅG, neben der Kompetenz in Sachen Ergonomie, noch steht: Design, Nachhaltigkeit und

Scandinavian Business
Seating GmbH
Kaistraße 6
D-40221 Düsseldorf
www.sbseating.de

Unternehmenskontakt:

Max Salamon
Leitung Marketing & Kommunikation
Tel.: +49 211 310610-0
Fax: +49 211 310610-1
E-Mail: max.salamon@sbseating.com

Pressekontakt:

Svenja Duhme
Faupel Communication GmbH
Tel.: +49 211 74005-55
Fax: +49 211 74005-28
E-Mail: s.duhme@faupel-pr.de

Carolin Beyel

Faupel Communication GmbH
Tel.: +49 211 74005-15
Fax: +49 211 74005-28
E-Mail: c.beyel@faupel-pr.de

INTERVIEW

das Verständnis für die Anforderungen der Menschen an ihre Arbeitsumgebung. Zum Abschluss des Fachhandelsforums gab es dann natürlich auch eine zünftige Geburtstagsparty.

Was war die Idee dahinter, HÅG auf den deutschen Markt zu bringen? Wie hat alles angefangen?

René Sitter: Alleine aufgrund seiner Größe ist der deutsche Markt für ein skandinavisches Unternehmen grundsätzlich attraktiv. Aber wie so häufig im Leben entwickeln sich Dinge teilweise auch ungeplant. Gute Lösungen finden ihren Markt, so war es auch bei HÅG. Angefangen hat alles mit einer kleinen Gruppe Enthusiasten, die damals die HÅG Produkte in Skandinavien entdeckt haben und von dem einzigartigen Sitzkonzept so begeistert waren, dass sie die Produkte nach Deutschland importierten. Viele der damaligen „Pioniere“ hatten noch gar keine Ladengeschäfte, sie verkauften die Produkte quasi aus der Garage heraus.

Mit wie vielen Händlern sind Sie gestartet, wie viele gibt es heute?

René Sitter: Ich verwende den Begriff Händler selber nicht so gerne, weil er die Art und Weise unserer Zusammenarbeit oft nicht ausreichend widerspiegelt. In den Anfangsjahren war es die oben beschriebene Handvoll Pioniere. Wir sind stolz darauf, dass die allermeisten Partner der ersten Stunde uns inzwischen seit 25 Jahren begleiten und als Teil der HÅG Familie mit uns gewachsen sind. Aktuell haben wir deutschlandweit circa 300 Partner, wobei wir uns weiter konzentrieren, um die für uns wichtige Qualität in der Zusammenarbeit von beiden Seiten gewährleisten zu können.

Was ist das Alleinstellungsmerkmal von HÅG?

René Sitter: Es gibt grundsätzlich zwei zentrale Alleinstellungsmerkmale: Zum einen steht HÅG für ein Sitzen in Balance und damit für ein Sitzen in kontrollierter Bewegung. Wir entwickeln weder technische Sitz- noch Bewegungsmaschinen, sondern Produkte für Menschen, die dem natürlichen Bewegungsablauf entsprechen. Dabei folgt die Form immer der Funktion. Das renommierte Karolinska-Institut in Stockholm hat gerade das hohe Aktivitätsniveau auf unserem HÅG SoFi noch einmal eindrucksvoll wissenschaftlich bestätigt. Zum anderen ist die Formensprache unserer Produkte tief in der skandinavischen Designtradition verwurzelt – funktional, reduziert und konsequent. Unsere Produkte sind optisch zeitlos und qualitativ langlebig.

Scandinavian Business
Seating GmbH
Kaistraße 6
D-40221 Düsseldorf
www.sbseating.de

Unternehmenskontakt:

Max Salamon
Leitung Marketing & Kommunikation
Tel.: +49 211 310610-0
Fax: +49 211 310610-1
E-Mail: max.salamon@sbseating.com

Pressekontakt:

Svenja Duhme
Faupel Communication GmbH
Tel.: +49 211 74005-55
Fax: +49 211 74005-28
E-Mail: s.duhme@faupel-pr.de

Carolin Beyel
Faupel Communication GmbH
Tel.: +49 211 74005-15
Fax: +49 211 74005-28
E-Mail: c.beyel@faupel-pr.de

INTERVIEW

Was zeichnet Ihrer Meinung nach die Marke darüber hinaus aus?

René Sitter: Die Fähigkeit, Dinge zu hinterfragen, Themen neu zu denken und gewonnene Erkenntnisse systematisch umzusetzen. Das beste Beispiel ist sicherlich der HÅG Capisco, der vor 30 Jahren von Peter Opsvik entwickelt wurde und die Möglichkeiten des Sitzens maßgeblich bereichert hat. Das Konzept war so grundsätzlich anders, dass es einige Zeit gebraucht hat, um sich am Markt zu etablieren und zu dem zu werden, was es heute ist. Diese Entwicklung aus der Rückschau zu betrachten ist beeindruckend und war sicherlich markenbildend für HÅG in Deutschland. Ein Highlight der jüngeren Vergangenheit war die Einführung des neuesten Mitglieds der HÅG-Produktfamilie, des HÅG SoFi mesh, auf der diesjährigen ORGATEC. Die Begeisterung von Partnern und Kunden war so groß, dass wir mit diesem Produkt zuversichtlich in die nächsten 25 Jahre HÅG Deutschland starten.

Sind für 2017 Neuheiten geplant?

René Sitter: Für 2017 haben wir zwei spannende Neuheiten in der Vorbereitung. Auf der Stockholm Furniture Fair im Februar werden wir einen neuen Managementstuhl als Nachfolger des HÅG H09 Classic präsentieren. Daneben wird es gegen Ende des Jahres eine weitere Neuheit geben.

Rückblickend und vorausschauend betrachtet: Wie hat sich der Markt für Bürostühle entwickelt? Wo gab es die größten Veränderungen und was wird in Zukunft immer wichtiger werden?

René Sitter: Insgesamt stellen wir fest, dass der Wert eines Bürostuhls und sein Einfluss auf das Wohlbefinden und die Motivation der Mitarbeiter in den Unternehmen zunehmend erkannt wird. Die Unternehmen setzen sich inzwischen intensiver mit unterschiedlichen Sitzlösungen auseinander und entscheiden sich bewusster für ein Konzept. Früher ging es häufig um eine stark preisgetriebene Bedarfsdeckung. Heute geht es eher darum, eine nachhaltige Lösung zu finden, die Teil eines zukunftsfähigen Office-Konzeptes ist. Dabei suchen die Kunden nach Sitzlösungen, die funktional und ästhetisch ansprechend sind, nicht nach übertechnisierten Sitzmaschinen. Gerade in Zeiten, in denen immer weniger Mitarbeiter ihren festen Büroplatz haben, müssen Stühle einfach und intuitiv zu bedienen sein. Unterschiedliche Aufgaben werden an unterschiedlichen Arbeitsplätzen ausgeführt

Scandinavian Business
Seating GmbH
Kaistraße 6
D-40221 Düsseldorf
www.sbseating.de

Unternehmenskontakt:

Max Salamon
Leitung Marketing & Kommunikation
Tel.: +49 211 310610-0
Fax: +49 211 310610-1
E-Mail: max.salamon@sbseating.com

Pressekontakt:

Svenja Duhme
Faupel Communication GmbH
Tel.: +49 211 74005-55
Fax: +49 211 74005-28
E-Mail: s.duhme@faupel-pr.de

Carolin Beyel
Faupel Communication GmbH
Tel.: +49 211 74005-15
Fax: +49 211 74005-28
E-Mail: c.beyel@faupel-pr.de

INTERVIEW

Wie kann das in der Praxis funktionieren?

René Sitter: Hierfür bedarf es der jeweils besten Sitzlösung. Das Aufbrechen starrer Bürostrukturen, ein zunehmend aufgaben- und projektbezogenes Arbeiten, die Digitalisierung und viele andere Entwicklungen der modernen Arbeitswelt erfordern ein hohes Maß an fachlicher Kompetenz in der Beratung der Kunden. Es geht weg von der reinen Produktberatung und hin zu einer ganzheitlichen Lösung sowie der Begleitung von Unternehmen in damit verbundenen Veränderungsprozessen. In vielen unserer Projekte geht es schon jetzt um reines Change Management, da macht das Produkt selbst nur einen kleinen Teil aus. Abschließend stellen wir fest, dass auch in Deutschland das Bewusstsein für das Thema Nachhaltigkeit und ein verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen bei der Entscheidung für ein Produkt zunehmend an Bedeutung gewinnen. Hier hat sich in den vergangenen Jahren einiges bewegt, gerade auch im öffentlichen Bereich. Davon abgesehen freuen wir uns auf die Herausforderungen der nächsten 25 Jahre und darauf, weiterhin ein wichtiger Teil dieser spannenden Marktentwicklung zu sein.

Über HÅG

The HÅG movement – dafür steht die norwegische Bürostuhlmarke HÅG seit über 70 Jahren. Als Pionier auf den Gebieten Ergonomie und Nachhaltigkeit ist HÅG bekannt für das Konzept des dynamischen Sitzens und hat darüber hinaus für seine Produkte zahlreiche Designauszeichnungen erhalten. Neben HÅG gehören die Marken RH und RBM zur Unternehmensgruppe von Scandinavian Business Seating. Die Unternehmensphilosophie gründet auf den vier Eckpfeilern dynamische Ergonomie, höchste Umweltstandards, visuelles Design und qualitativ hochwertige Produkte.

Scandinavian Business Seating hat seinen Hauptsitz in Oslo und Produktionsstätten im norwegischen Røros und schwedischen Nässjö. Darüber hinaus unterhält das Unternehmen Vertriebsgesellschaften in Deutschland, Schweden, Dänemark, den Benelux-Ländern, Großbritannien, Frankreich, Schweiz, Singapur, China und Australien. Über 480 Mitarbeiter arbeiten gemeinsam an der Umsetzung der Vision „To make the world a better place to sit!“.

Scandinavian Business
Seating GmbH
Kaistraße 6
D-40221 Düsseldorf
www.sbseating.de

Unternehmenskontakt:

Max Salamon
Leitung Marketing & Kommunikation
Tel.: +49 211 310610-0
Fax: +49 211 310610-1
E-Mail: max.salamon@sbseating.com

Pressekontakt:

Svenja Duhme
Faupel Communication GmbH
Tel.: +49 211 74005-55
Fax: +49 211 74005-28
E-Mail: s.duhme@faupel-pr.de

Carolin Beyel
Faupel Communication GmbH
Tel.: +49 211 74005-15
Fax: +49 211 74005-28
E-Mail: c.beyel@faupel-pr.de