Hausmessen Oberfranken 2025 gehen gestärkt an den Start:

Das Polster-Herz schlägt in Oberfranken

Vom 25. bis 28. September öffnen die oberfränkischen Hausmessen ihre Tore. Als M.O.W.-Rückkehrer stärkt K+W Polstermöbel im Stadtschloss Lichtenfels erstmals wieder das Polstermesse-Angebot der Region. Mit Bullfrog, Brühl, EMP, Gruber, Gutmann, Koinor, K+W, Max Winzer, Ponsel, Signet, Tommy M und W. Schillig sind damit jetzt zwölf Hausmesse-Zentren am Start. Christian Dahm, Geschäftsführer des Holzverbands Bayern/Thüringen, unterstreicht im Interview, was die Polster-Region so besonders macht.



MM: Herr Dahm, wie stellen sich die oberfränkischen Polstermöbler auf die anhaltend herausfordernde Lage ein?
Christian Dahm: Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind weiterhin angespannt. Wir bauen zu wenig, das wirkt sich auf die Branche aus, dazu kommt die anhaltende Kaufzurückhaltung. Ebenfalls problematisch bleibt der anhaltend hohe Kostendruck durch Energiepreise, steigende Erzeugerpreise sowie insbesondere ausufernde Bürokratiekosten. Dennoch gibt es Anzeichen für eine sich bessernde Stimmung unter den Unternehmen, der Optimismus ist aber verhalten. Die abgeschlossene Regierungsbildung mit der Aussicht auf Bürokratieabbau sowie ein leicht verbessertes Konsumklima machen Hoffnung. Ein weiteres positives Signal kommt aus dem Wohnungsbau. Auch hier scheint die Talsohle durchschritten, was sich mittelfristig auch auf die Möbelindustrie auswirken dürfte.

„Die oberfränkischen Polstermöbler vertrauen auf ihre klare Positionierung.“

Die oberfränkischen Polstermöbler trotzen den schwierigen Rahmenbedingungen und vertrauen auf ihre jahrzehntelange Erfahrung sowie auf eine klare Positionierung. Sie reagieren nicht mit Aktionismus, sondern mit Fokussierung auf das, was sie ausmacht und sie von der Konkurrenz abgrenzt: Qualität, Regionalität, handwerkliche Exzellenz und langfristige Partnerschaften. Wer heute bestehen will, braucht ein klares Profil – und genau das bieten unsere Hersteller. Mit kurzen Wegen, hoher Fertigungstiefe und regionaler Verankerung schaffen sie Vertrauen in einer Zeit, in der Kunden Orientierung suchen.

MM: Und wie erfolgreich fahren die Oberfranken in Zeiten von Preissensibilität und einem Konsumverhalten im Umbruch damit in Relation zum übrigen Polstermarkt?
Dahm: Die Konsumzurückhaltung trifft auch uns, keine Frage. Wer in schwierigen Zeiten jedoch Haltung zeigt, wird langfristig oft belohnt. Statt Preiskampf setzen die Oberfranken auf ihre größten Stärken, dazu zählen durchdachte Sortimente, wertige Materialien und echtes Handwerk. Genau das trifft den Nerv vieler Endverbraucher, die nicht beliebige Möbel kaufen wollen, sondern Möbel gefertigt mit Leidenschaft für das Handwerk, nachvollziehbarer Herkunft und langlebiger Qualität.

„Die neuen Modelle spiegeln den Einsatz jedes einzelnen Mitarbeiters wider.“

MM: Was erwartet den Handel entsprechend auf den Hausmessen in Oberfranken?
Dahm: Unsere Besucher können sich auf einen hoch engagierten Kreis von Herstellern freuen, die trotz Marktdruck mit Kreativität und Qualitätsbewusstsein auftreten. Die neuen Modelle spiegeln den persönlichen Einsatz jedes einzelnen Mitarbeiters wider und liefern wertvolle Impulse für das Herbstgeschäft.
Die familiäre Atmosphäre der Hausmessen sowie die kurzen Wege verdeutlichen den Besuchern den Kern des Produktversprechens oberfränkischer Polstermöbel. Vor Ort lassen sich die Leidenschaft für Qualität, Innovation und Design der mit allen Sinnen erfahren und die Werte, für die Hersteller aus der Region stehen, hautnah erleben.

MM: Die Flächen im Handel sind belegt – warum sollten auch einzelne Häuser gerade in diesem Jahr trotzdem die Hausmessen Oberfranken besuchen?
Dahm: Weil – getreu dem diesjährigen Claim – das Herz der Polstermöbel in Oberfranken schlägt. Gerade in schwierigen Zeiten ist es wichtig, frische Ideen und Konzepte zu entdecken, die sich vom Wettbewerb abheben. Die Hausmessen sind keine reine Orderveranstaltung, sondern ein Ort der Inspiration und ein Branchentreff auf Augenhöhe. Wer heute die richtigen Weichen stellt, sichert sich langfristig zufriedene Kunden, die wiederkommen – und dafür braucht es Produkte mit Seele und Ausstrahlung. Es lohnt sich zudem immer, den Kontakt zu Unternehmen zu pflegen und gemeinsam durch Krisen zu steuern. Die Oberfranken liefern Impulse, die wirken – auch über die Messe hinaus.

MM: Vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg für die Hausmessen Oberfranken! Gerald Schultheiß

„Die Oberfranken setzen auf ihre Stärken – das trifft den Nerv.“

Christian Dahm



Foto: Holzverband