

Frisches Design zum guten Preis



Polsterbett „Vanda“ mit Stauraum-Funktion.

Die „Atlantic Home Collection“ ist eine jener stillen Erfolgs-Geschichten, die in der Nische geschrieben werden. Bei führenden Playern im Handel steht die Marke von Flato Interior mit ihrem besonderen Preis-Leistungs-Verhältnis für verlässliche Beschaffung und Service – vom Container-Business aus Fernost bis zu flexiblen Liefer-Optionen aus Europa. In diesem Jahr zieht sich Gründer Max Uwe Flato mit 69 Jahren aus dem Geschäft zurück.



Sofa-Landschaft „Düsseldorf“ in trendigem Cordbezug.

Über 30 Jahre Branchen-Erfahrung und perfekt im Markt vernetzt: Unternehmensgründer und Geschäftsführer Max Uwe Flato und sein Team sind stets nah am Beschaffungsmarkt sowie an den Bedürfnissen ihrer Handelspartner und jenen der Verbraucher. „Wir entwickeln Ideen oder setzen die spezifischen Anforderungen unserer Handelspartner in marktgerechte Produkte um. Mit unserer Marke ‚Atlantic Home Collection‘ geben wir unseren Produkten einen individuellen Touch und stehen für Modernität, Qualität und Individualität. Unsere Kunden gehören zu den führenden Möbelhändlern in Deutschland“, erläutert Flato. Er und sein Team entwickeln in Kooperation mit Lieferanten und Kunden marktfähige Produkte, die Flato Interior in Deutschland exklusiv vermarktet. Design- und Modellrechte sind eingetragen und geschützt, ebenso wie die Marke „Atlantic Home Collection“ selbst, die von den Kunden geführt und beworben wird. Die Marke verspricht erstklassiges Design, ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis und nachhaltige Qualität. Preislich sind die Produkte auf das mittlere bis untere Preissegment ausgerichtet, um hohe Stückzahlen zu erzielen. Das Portfolio der Marken-Kollektion bietet große Vielfalt: Neben Betten, Polstermöbeln und Stühlen gehören auch Kastenmöbel dazu.

Trotz seines Erfolgs in der Nische und der sehr gesunden Geschäftsentwicklung über die letzten Jahre ist Max Uwe Flato kein Mann der lauten Töne. Am 1. Februar 2008 gründete er die Flato Interior GmbH. Seine Geschäftsidee damals: der Import, Export und Handel mit Möbeln sowie Handelsvertretungen für die Möbelindustrie. Das Kerngeschäft beschränkte sich zunächst ausschließlich auf die Vertretung verschiedener asiatischer Möbelhersteller. 2011 kamen dann der Import von Betten und später auch jener von Polstergarnituren hinzu. Zwar sind nach wie vor 95% des Geschäfts als Streckengeschäft mit Lieferung in vollen LKWs oder Containern organisiert. Da sich das Unternehmen aber immer aufs Neue an veränderte Marktbedingungen anpasst, launchte es 2016 ein kleines Lagerprogramm mit postversandfähigen Artikeln. „Wir haben das Streckengeschäft durch das Lagergeschäft ergänzt, um an große Kunden auch kleine Mengen liefern zu können – das hat sich bewährt. Deshalb soll das Lagergeschäft weiter ausgebaut werden“, kündigt Flato an. Im Vordergrund stehen auch hier die Kundenorientierung und ein umfassender Service in der gesamten Abwicklung. „Die kontinuierliche Suche, Entwicklung und der Vertrieb des besten Produktes für unsere Kunden ist der

Max Uwe Flato (rechts) übergibt die Führung in diesem Jahr an Partner Jürgen Huck.



Polsterbett „Nancy“.




Recamiere „Olivia“.

Fokus unseres Handels“, führt der Selfmade-Man weiter aus. Da dazu auch ökologische Gesichtspunkte gehören, ist Flato Interior bereits seit 2014 FSC-zertifiziert. „Die Erfüllung der Qualitäts-Ansprüche unserer Kunden erfordert eine gezielte Kontrolle und permanente Verbesserung unseres Angebotes“, betont auch Co-Geschäftsführer Jürgen Huck. „Das Streckengeschäft meidet Risiken bei den Entwicklungskosten und der langfristigen Sortimentsplanung. Kostenvorteile können abgeschöpft und mit einem wettbewerbsfähigen Preis an den Handel und seine Kunden weitergeben werden“, so Huck.

Mehrwert gegenüber Werk und klassischem Importeur

Durch die Exklusivität der Produkte, das Markt-Know-how, die starke Kundenbasis sowie die langjährige Branchenerfahrung lade die Marke „Atlantic

Home Collection“ die Schnittstelle zwischen Werk und Möbelhandel mit Mehrwert auf. Dies schaffe einen Wettbewerbsvorteil gegenüber dem Werk mit Schwächen bei Markt-Know-how, Kundenorientierung und Entwicklung sowie zum klassischen Importeur mit Warenlager – denn hier mangle es an Sortiments-Flexibilität und -Aktualität bei einer gleichzeitig hohen Kostenstruktur, die sich auch im Preis niederschläge, betont Flato. Die Konzentration auf Betten und Polstergarnituren ermögliche es, sehr nahe am Markt zu agieren und Produkte kurzfristig anzupassen und zu entwickeln. „Wir entwickeln permanent neue Modelle. Das erklärte Ziel: frisches Design zu erschwinglichen Preisen.“ In diesem Jahr nun steht der Generationenwechsel an: Max Uwe Flato zieht sich mit 69 Jahren in den Ruhestand zurück und übergibt die Führung an seinen Partner Jürgen Huck. gs 



Polsterbett „Nadine“.
Fotos: Flato Interior