

«Im Verlauf des Prozesses entsteht die optimale Lösung.»

WORT
BENJAMIN MOSER

BILD
NICOLAS DUC

7Möbel
Zeltweg 26
8032 Zürich
info@7moebel.ch
7moebel.ch

Herr Siebenmann, Sie sind Gründer und Inhaber von 7Möbel. Was steckt hinter dem vielsagenden Namen?

Der Name ist ein Wortspiel in Anlehnung an meinen Namen. Wir nehmen die Wünsche der Kunden auf und produzieren Möbel nach Mass, die einen Raum optimal ergänzen. Wir sind also kein klassisches Fachgeschäft, sondern stellen die Möbel her, welche Sie im Fachgeschäft nicht finden.

Wann haben Sie Ihr Unternehmen gegründet?

Vor 27 Jahren habe ich meine eigene Schreinerei in Zürich gegründet und bin dann ins Zwicky-Areal nach Wallisellen gezogen. Wegen eines grossen Bauprojektes auf diesem Areal musste ich vor rund 10 Jahren wegziehen. Ich habe mich damals mit einem befreundeten Schreiner in Bülach zusammengetan und meinen Betrieb in seinen integriert. In Zürich habe ich am Zeltweg 26 zudem einen Standort, wo ich Kunden für Besprechungen treffen kann.

Ihre Produktion von 7Möbel befindet sich in Bülach. Wie viele Personen beschäftigen Sie dort?

Derzeit sind es 25 Mitarbeiter. Wenn die Kapazität einmal nicht ausreicht oder spezielle Kompetenzen nötig sind, arbeiten auch andere Betriebe für mich.

Welches ist die Kernkompetenz von 7Möbel?

Unsere massgeschneiderten Möbel sind exakt auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten und korrespondieren mit dem Raum, in dem sie platziert werden – Serienprodukte können das in der Regel kaum.

Wie entsteht ein Projekt?

Um ein individuelles Möbel anzufertigen, versuche ich die Bedürfnisse und Vorstellungen meiner Kunden zu verstehen. Ich muss den Raum sehen und ausmessen. Daraus entsteht ein erster Vorschlag und durch den folgenden Austausch mit dem Kunden die optimale Lösung.

Gibt es Kunden, die zu Ihnen in die Schreinerei kommen?

Wenn es um grössere Aufträge geht, ist das die Regel. In der Schreinerei habe ich eine grosse Materialmustersammlung z.B. für Küchen, Tischplatten oder spezielle Verbindungsstücke für den Möbelbau.

Gibt es einen Bestseller, der sich über die Jahre etabliert hat?

Tische, Gestelle und Schränke produzieren wir immer wieder. Da aber jedes Objekt anders ist, würde ich eher das Massmöbel an sich als unseren Bestseller bezeichnen.

Klassische Fachgeschäfte erleben momentan eine schwierige Zeit: Kunden inspirieren sich im Laden und bestellen das Produkt günstiger im Internet. Kennen Sie ähnliche Probleme?

Nein. Meine Produkte können Sie nirgends sonst bestellen, daher habe ich damit keine Probleme. Vereinzelt bekomme ich Anfragen, bei denen Kunden den Preis mit Massenware vergleichen – das kommt aber nur sehr selten vor.

Wie kommen Sie zu Ihren Aufträgen?

Meistens über Mundpropaganda. Anfragen über die Website haben zugenommen und führen vermehrt zu Aufträgen.

Erzählen Sie kurz von Ihrem spannendsten Projekt, das Sie in den letzten Monaten realisiert haben.

Letztes Jahr durfte ich in einem denkmalgeschützten Haus eine Bibliothek einbauen. Sie passt perfekt in den Raum und hat unsere Kunden sehr glücklich gemacht.

Wo sehen Sie 7Möbel in fünf oder zehn Jahren?

Wir sind eine kleine Manufaktur, das Unternehmen bin mehr oder weniger ich. Gross wachsen will ich nicht, viel mehr freue ich mich darauf, weiterhin spannende Aufträge und Innenausbauten beantworten zu dürfen. •

