

# Den Schlafraum als Lebensraum denken

Eine konsequente Ganzheitlichkeit in der Planung verfolgt Hubor & Hubor. Um Schlafzimmer zu gestalten, die einen maßgeschneiderten Lebensraum bilden, setzt das Mettendorfer Einrichtungshaus auf einen aufwendigen Dreiklang: Inspiration am PoS, Beratung und Analyse beim Kunden vor Ort und Umsetzung einer einzigartigen Mischung aus internationalem Design und lokalem Handwerk. Dafür erhält es die Auszeichnung „Vorbildlicher Schlafraumeinrichter“.



Willi, Christian und Walter Hubor führen das Unternehmen.

„Wir verkaufen nicht einfach Betten, Nachtische oder Schränke – wir entwickeln vollständige Schlafraumkonzepte“, bringt Christian Hubor, der das Unternehmen gemeinsam mit Willi und Walter Hubor führt, die Strategie auf den Punkt. Diese zeigt sich bereits beim Betreten der 2.000 Quadratmeter großen Ausstellungsfläche, die sich auf 300 Quadratmetern dem Schlafzimmer-Segment widmet. Produktvielfalt steht nicht im Fokus, aneinandergereihte Bettenmodelle, Matratzen-Straßen oder Waren-Präsentier mit Bettwäsche oder Kissen gibt es nicht. Stattdessen erwarten die Besucher zwölf bis ins Detail gestaltete Kojen. In jeder einzelnen verschmelzen Möbel, Farben, Accessoires und Materialien zu einer stimmigen Komposition – und das überaus großzügig und wertig. „Wir zeigen keine Produktinseln, sondern komplette Welten“, sagt Hubor. Die Herstellerpalette ist bewusst sehr konzentriert, dafür hochkarätig und kompetent: Schramm, Kettner, Interlückbe, Ruhe & Raum, JAB Anstoetz und Bielefelder Werkstätten. Die Bettwäsche kommt von Collection Stiegler und die Bettwaren vom Garant-Verband. Durch diese klare Spezialisierung kann das Team in jedem Segment tief beraten – ein Vorteil gegenüber großflächigen Händlern. Rund 20 Prozent des Gesamtumsatzes entfallen mittlerweile auf das Schlafensegment.

## INSPIRATION UND NETZWERK

Die Kojen werden regelmäßig neu gestaltet, um immer wieder Produkt-, Material- und Farbtrends aufzugreifen. Dies erfolgt aber nicht in festgelegten Rhythmen, sondern in

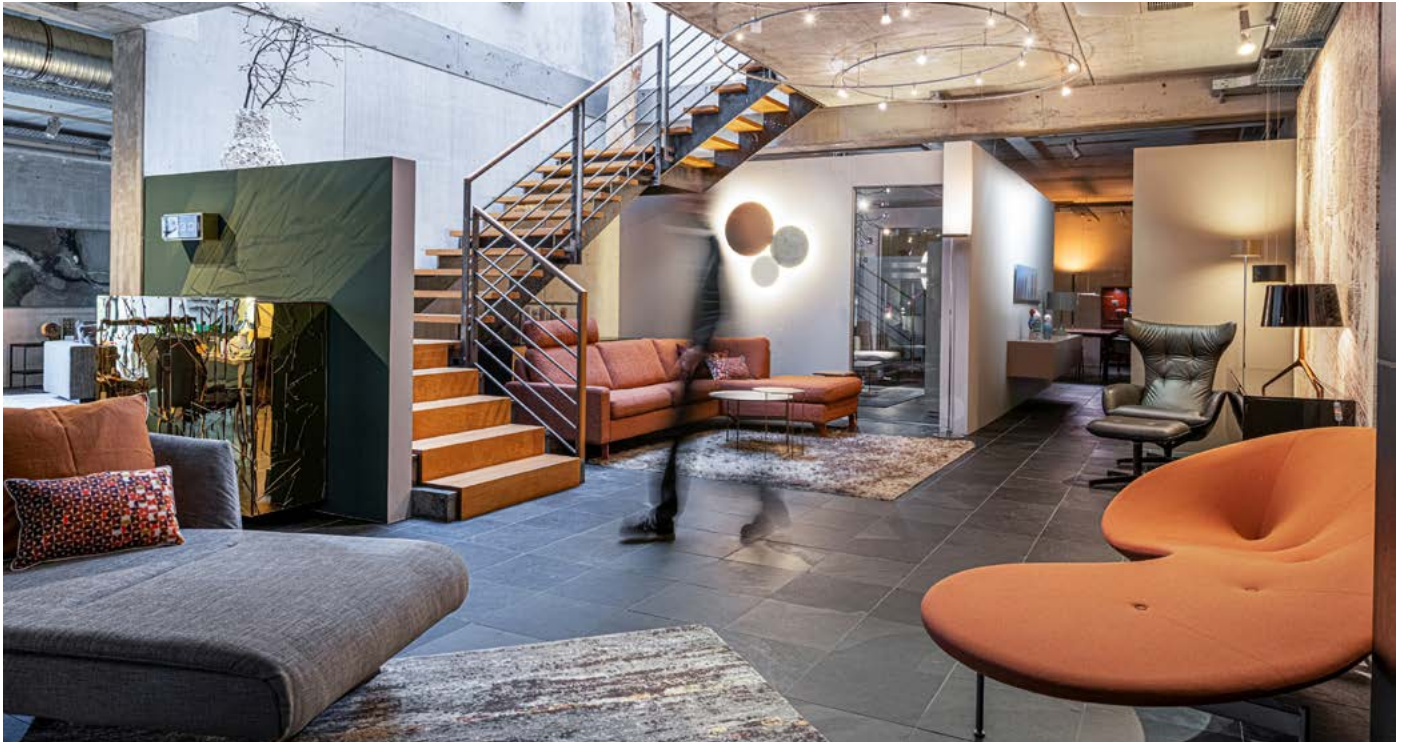
einem kontinuierlichen kreativen Prozess. „Früher haben wir uns stark an den großen Möbelmessen orientiert“, erzählt Christian Hubor. Heute kommt die Inspiration vor allem über die Hausmessen der Hersteller und Social Media sowie den Austausch mit Kollegen. Eine sehr wichtige Rolle spielt hierbei der Garant-Verband. „Das Netzwerk über den Verband ist für uns extrem wertvoll. Mit einem Händler um die Ecke könnten wir uns wegen der Wettbewerbssituation nie so offen austauschen – im Verband ist das ganz anders. Da lernt man voneinander, gibt sich gegenseitig Tipps und erhält neue Ideen“, unterstreicht Hubor.

## KUNDEN MIT KLARER KAUFABSICHT

Laufkundschaft gibt es bei Hubor & Hubor kaum. Grund dafür ist die Lage im ländlichen Mettendorf. Das Unternehmen war 1960 als kleine Dorfschreinerei von Albert Hubor gegründet worden. 1990 übernahmen es seine Söhne Willi und Walter. Die beiden stehen für den Beginn einer neuen Ära, denn sie kombinierten handwerkliche Tradition mit innovativem Design. Dafür nehmen die Kunden bis heute weite Anfahrtswege in Kauf – das Einzugsgebiet reicht von Trier über die Eifel bis zur Mosel und nach Luxemburg. „Die Lage ist für uns tatsächlich kein Nachteil“, erklärt Christian Hubor. „Denn wer den Weg zu uns auf sich nimmt, hat eine klare Kaufabsicht und hohe Erwartungen.“ Zielgruppe sind Kunden vom mittleren bis zum Premium-Segment. „Wer für 500 Euro einen Kleiderschrank sucht, kommt nicht zu uns“, sagt Hubor offen. „Aber wer Wert auf Qualität

KATEGORIE

VORBILDLICHER  
SCHLAFRAUM-  
EINRICHTER



**Der Premium-Charakter zieht sich durch die gesamte Ausstellung.**

legt, der findet bei uns das richtige Konzept – auch dann, wenn das Budget begrenzt ist. Gute Planung ist nicht unbedingt vom Preis abhängig.“

Die Kundengewinnung erfolgt vor allem über Empfehlungen und die Online-Präsenz. „Mund-zu-Mund-Propaganda ist nach wie vor das Wichtigste“, sagt Hubor. Hinzu kommen Kontakte über die Händlerlisten der Hersteller-Websites und gezielte Social-Media-Aktivitäten. Zweimal im Jahr verschickt das Unternehmen zudem ein eigenes Journal an rund 20.000 Haushalte. Des Weiteren setzt das Team auf Events mit Themenbezug, etwa Schlafberaterstage oder Wohn- und Immobilienmessen in der Region.

### **KLAR STRUKTURIERTE KUNDENREISE**

Die Beratung erfolgt fast ausschließlich nach Termin. Und die Kundenreise ist klar strukturiert: Der erste Schritt ist immer die Inspiration in der Ausstellung mit einer individuellen Beratung, bei dem Wünsche, Stilrichtungen und Budget besprochen werden. Danach folgt der – für den Kunden kostenlose – Hausbesuch: Das Team nimmt ein

exaktes Aufmaß, analysiert den Raum. Wie ist die Architektur? Wie fällt das Licht? Welche Farben und Materialien sind vorhanden? All diese Fragen werden geklärt. Denn nur, wenn alles harmoniert, entsteht ein Raum, in dem man sich wirklich wohlfühlt und gut schlafen kann, so Hubor.

Auf dieser Basis entstehen fotorealistische 3D-Visualisierungen inklusive Möbeln, Wandgestaltung, Bodenbelägen, Textilien, Beleuchtung und Farbkonzept. Verschiedene

Varianten lassen sich vergleichen, Produktentscheidungen können direkt getroffen werden. „Diese ganzheitliche Planung vor Ort realisieren wir oft auch dann, wenn der Kunde anfangs sagt, er wolle nur ein neues Bett kaufen“, erklärt Christian Hubor. „Denn wir haben die Erfahrung gemacht, dass der Interessent, wenn er erst mal gesehen hat, was sich aus seinem Schlafzimmer machen lässt, oft auch die anderen Komponenten realisiert.“ Etwa 80 Prozent der Kunden entscheiden sich laut Hubor für eine Raum- ➔



**Nicht das einzelne Produkt, sondern die Gestaltungsidee steht im Fokus der Präsentation.**

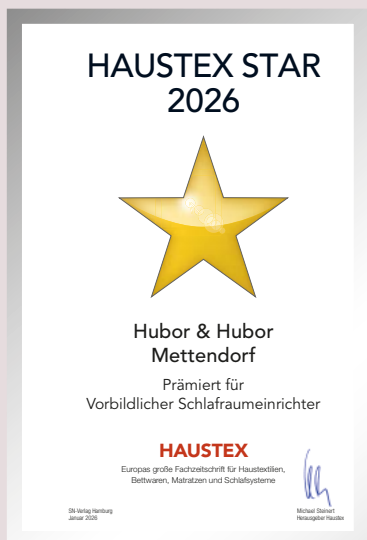


Das Geschäft befindet sich im beschaulichen Mettendorf.

## HUBOR & HUBOR IN KÜRZE

Hubor & Hubor GmbH  
Hauptstr. 1-2  
54675 Mettendorf  
Tel.: 0 65 22 / 9 29 30  
Mail: wohnen@hubor.de  
www.hubor-hubor.de

**Inhaber:** Walter, Willi und Christian Hubor  
**Verkaufsfläche:** 2.000 qm  
**Mitarbeiter:** 70  
**Verband:** Garant



Die Projekte, die Hubor & Hubor umsetzt, sind maßgeschneiderte Unikate.

planung, die entweder direkt oder in Etappen umgesetzt wird.

### RUNDUM-SORGLOS-PRINZIP

Jedes Projekt läuft von A bis Z über das Einrichtungshaus – inklusive Sonderanfertigungen durch die eigene Tischlerei und die Koordination der Handwerker. „Unsere Kunden haben bei allen Arbeiten, vom Maler über den Bodenleger bis zum Elektriker, immer nur einen Ansprechpartner: nämlich uns“, unterstreicht der Unternehmer. „Wir übernehmen die gesamte Verantwortung. Dieses Rundum-sorglos-Prinzip schafft Vertrauen.“

Möglich sei diese umfassende Kundenreise nur dank der Kompetenz der Mitarbeiter. Rund 70 gehören zum Hubor-Team, viele davon seit Jahren. Die Zusammensetzung ist bewusst vielfältig: Möfa-Absolventen, Innenarchitekten, Schreiner – aber auch Quereinsteiger mit Leidenschaft für Gestaltung und Menschen. „Fachwissen kann man lernen“,

meint Hubor. „Entscheidend ist, dass unsere Berater empathisch sind. Sie betreten den privatesten Raum des Kunden – das Schlafzimmer. Das funktioniert nur über Vertrauen. Wir setzen auf echte Beziehung, nicht auf Verkaufsshow.“

### ERFOLGSREZEPT FORTFÜHREN

Genau das schätzen die Kunden. Und so blickt das Unternehmen trotz der aktuell schwierigen wirtschaftlichen Gesamtsituation optimistisch in die Zukunft. „2025 war für uns ein durchaus zufriedenstellendes Jahr“, resümiert Hubor. „Natürlich merken wir, dass die Mitte des Marktes etwas schwächer wird, aber wer Qualität sucht und Wert auf ganzheitliche Planung legt, kommt weiterhin zu uns.“ Für die nächsten Jahre ist ein größerer Umbau geplant – diesmal im Wohnbereich. Das Erfolgsrezept bleibt dabei stets dasselbe: Räume als Ganzes denken, individuelle Lösungen schaffen und Kundenbeziehungen pflegen, die über den reinen Kauf hinausgehen. □



Das rund 70-köpfige Team vereint handwerkliche Tradition mit modernem Wohngefühl.

Fotos: Hubor & Hubor