

# Mehr Wohnen fürs Geld!



## LIPO Einrichtungsmärkte AG

### Das ist LIPO



Die LIPO Einrichtungsmärkte AG zählt zu den 10 grössten Schweizer Möbelhäusern. An aktuell 13 Standorten bietet LIPO unter einem Dach alles, was es zum Wohnen braucht. Die Qualität der Produkte und ein überdurchschnittlicher Service stehen dabei neben dem stets tiefsten Preis im Fokus der Geschäftsphilosophie.

Unser Slogan ist unsere Verpflichtung. **LIPO - Mehr Wohnen fürs Geld!**

Die LIPO Einrichtungsmärkte bieten ihren Kundinnen und Kunden deshalb alles, was man heute zum Wohnen braucht - in guter Qualität und zum besten Preis. Zudem bietet LIPO einen modernen Kundenservice, der sich in Qualität und Umfang vom Discountniveau abhebt. Die Kunden profitieren gleich mehrfach: Sie treffen bei LIPO nicht nur auf ein optimales Preis-Leistungsverhältnis, sondern auch auf gut ausgebildete und hoch motivierte Mitarbeiter. Denn strikte Kundenorientierung und Kompetenz sind für LIPO enorm wichtig.

Über 330 Mitarbeitende, eine moderne Infrastruktur und eine leistungsstarke Logistik stehen unseren Kundinnen und Kunden zur Erfüllung ihrer Einrichtungswünsche zur Verfügung. Wir bei LIPO sind erst dann zufrieden, wenn unsere Kundinnen und Kunden es sind!

Langfristig will sich LIPO unter den Top 5 der Schweizer Möbelhäuser positionieren und setzt seine Expansion am heimischen Markt zielstrebig fort. Unser Ziel ist es in absehbarer Zeit schweizweit mit zwanzig Märkten präsent zu sein.

LIPO in Zahlen		
• Anzahl Filialen	12	
• Ø VK Fläche	zw. 3'000 – 5'000 m <sup>2</sup>	
• Gesamtverkaufsfläche	44'000 m <sup>2</sup>	
• Anzahl Mitarbeiter	330	
• Anzahl Artikel	7'500	
• Kauf-Kunden pro Jahr	850'000	

# Mehr Wohnen fürs Geld!



## LIPO – Entwicklung und Unternehmensgeschichte

### LIPO – 1976 bis 2004

Im Jahr 1976 wurde das Unternehmen als LIPO Möbelposten von Robert Zeiser gegründet und etablierte sich innerhalb weniger Jahre als erfolgreiches Unternehmen auf dem Schweizer Möbelmarkt. Gestartet wurde mit einer kleinen Verkaufsstelle auf 340 m<sup>2</sup>, die sich aber schon nach 6 Monaten als zu klein erwies. Im Laufe der Jahre expandierte das Unternehmen stetig weiter. Unter LIPO Möbelposten wurden 14 Filialen in der Deutschschweiz und im Tessin betrieben und bis 2004 ein Umsatz von CHF 60 Mio. erwirtschaftet.

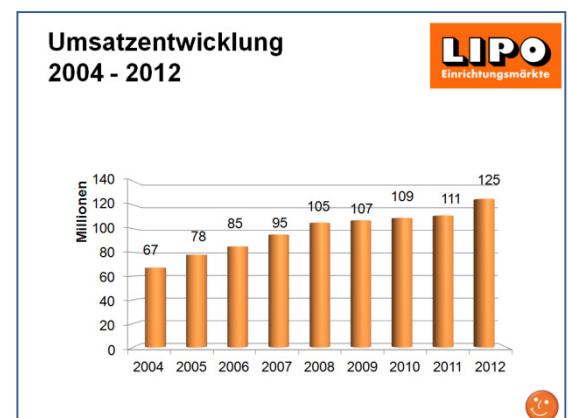
### Ab 2004 – Weiterentwicklung vom LIPO Möbelposten hin zur LIPO Einrichtungsmärkte AG

Im Jahr 2004 begann man das Unternehmen unter neuer Führung weiter zu entwickeln. Man verabschiedete sich vom angestaubten Image eines Restposten-Händlers und passte das Unternehmen sowie seine Strukturen den Bedürfnissen eines modernen Möbeldiscounts an. Seit Anfang 2005 gehören die LIPO Einrichtungsmärkte zu einer der grössten europäischen Holding. Hinter dieser Holding stehen die jahrelange Erfahrung und das Fachwissen u.a. einer der erfolgreichsten deutschen Einzelhandelsketten im Bereich Möbeldiscount. Die daraus gewonnen Synergien machen LIPO zum Profi in allen Fragen rund ums Einrichten - von der kompletten Einbauküche bis zur trendigen Wohnwand.

In den vergangenen Jahren hat sich LIPO stark verändert und präsentiert sich am POS mit einem neuen Konzept. Man verabschiedete sich vom schmucklosen Discount und begrüsst nun seine Kunden in einem attraktiven Ambiente, welches jede Menge kreative Anregungen für die eigenen vier Wände bietet. Sehr grossen Wert wird vor allem darauf gelegt, eine möglichst breite Käuferschicht anzusprechen. Mit anderen Worten: Bei LIPO wird der Kunde fündig, egal, wie dick oder dünn der Geldbeutel gerade ist.

War LIPO mit seinem unschlagbaren Warenangebot zuvor nur in der Deutschschweiz und im Tessin präsent, erfolgte im Frühjahr 2007 mit Eröffnung der Filiale Fribourg der Sprung über den Röstigraben. Drei Jahre später setzte man die Erschliessung der Romandie fort und eröffnete im Dezember 2010 die Filiale Morges, am Genfer See.

Der Erfolg dieser Strategie, unterstützt durch eine fast flächendeckende Werbeunterstützung im 10-Tages-Rhythmus, spiegelt sich auch in der Umsatzentwicklung der letzten Jahre wieder.



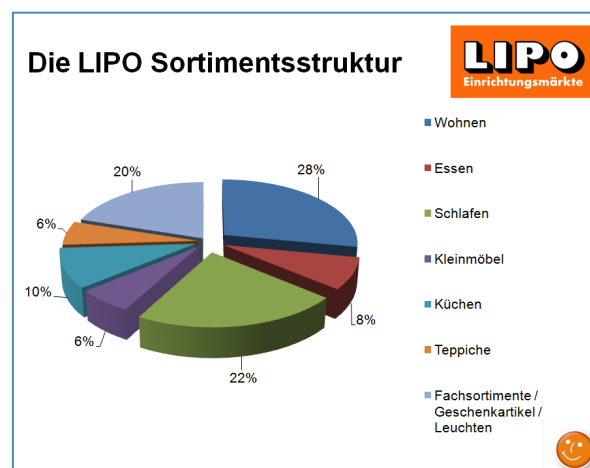
# Mehr Wohnen fürs Geld!

**LIPO**  
Einrichtungsmärkte

## Unser Einkauf – Stets auf der Suche nach einem hervorragenden Warenangebot

Die Weiterentwicklung des Unternehmens spiegelt sich auch in der strategischen Zusammensetzung des Sortimentes wieder. Die Produktpolitik von LIPO ist konsequent auf die Philosophie des Unternehmens zugeschnitten: „Mehr Wohnen fürs Geld!“. Um für die Kunden ein hervorragendes und hoch attraktives Warenangebot zusammenstellen zu können, orientieren sich die Einkäufer weltweit direkt bei Produzenten und auf Fachmessen über aktuelle und zukünftige Trends.

Stets die Interessen des Kunden im Blick, arbeitet unser Einkauf eng mit den erfahrenen Verkäufer mit regem Kundenkontakt zusammen. Unsere Philosophie ist, dass der Kunde bei preiswerten Produkten gute Qualität und ein ansprechendes Design erhält.



Die LIPO - Einkäufer sind deshalb permanent rund um den Erdball auf der Suche nach Warenangeboten, die den grösstmöglichen Nutzen, höchste Qualität und zugleich beste Preise gewährleisten. Erzielt werden diese Vorteile für die Kunden durch den Einkauf in grossen Stückzahlen sowie eigenen Produktionsreihen.

Nichtsdestotrotz ist Lipo ethischen Ansprüchen verpflichtet und verlangt von seinen Herstellern Nachweise über die Nachhaltigkeit von Produkten sowie den ausdrücklichen Ausschluss von Kinderarbeit.

# Mehr Wohnen fürs Geld!



## LIPO – Unternehmensphilosophie

LIPO will sich langfristig als einer der grössten Schweizer Möbeldiscounter positionieren. Die LIPO Einrichtungsmärkte bieten ihren Kundinnen und Kunden deshalb alles, was man heute zum Wohnen braucht - in guter Qualität und zum besten Preis. Zudem bietet LIPO einen modernen Kundenservice, der sich in Qualität und Umfang vom Discountniveau abhebt.

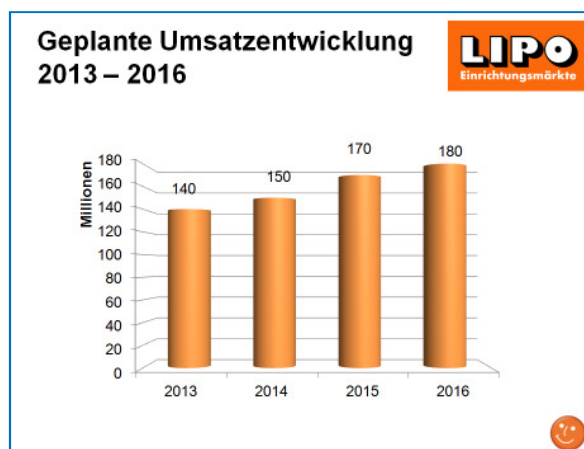
Die Geschäftsstrategie der LIPO-Einrichtungsmärkte ist marktorientiert und auf die Zukunft ausgerichtet. LIPO weiss, dass Flexibilität und Innovationsdenken Voraussetzungen sind, um sich auf einem stark konjunkturabhängigen Markt behaupten zu können. Notwendige Anpassungen werden deshalb zielgerichtet umgesetzt und von den Mitarbeitenden getragen.

Die LIPO-Geschäftsleitung kommuniziert pro-aktiv und transparent - nach innen wie nach aussen. Damit wird die Basis geschaffen für Glaubwürdigkeit, Vertrauen und langfristige, erfolgreiche Partnerschaften. Die Geschäftspartner der LIPO-Einrichtungsmärkte denken und handeln nach den gleichen Prinzipien.

Synergien werden bewusst gesucht mit dem Ziel, für alle Beteiligten einen Mehrwert zu schaffen und gemeinsam zu wachsen. So ist es LIPO möglich, dem eigenen Slogan gerecht zu werden.

## LIPO will weiter wachsen!

Langfristig will sich LIPO unter den Top 5 Schweizer Möbeldiscounter positionieren und setzt seine Expansion am heimischen Markt zielstrebig fort. Unser Ziel ist es in absehbarer Zeit schweizweit mit zwanzig Märkten präsent zu sein.



Um dieses Ziel zu erreichen ist LIPO schweizweit an der Anmietung verkehrsgünstig gelegener Liegenschaften, in Einzugsgebieten von mind. 50'000 Haushalten im Umkreis von 20 km interessiert.

Mehr Wohnen fürs Geld!



Kontakt:

LIPO Einrichtungsmärkte AG  
Am Bruggrain 1  
4153 Reinach / BL  
Schweiz

Tel. +41 (0)61 717 66 00  
Fax: +41 (0)61 717 66 79

[kommunikation@lipo.ch](mailto:kommunikation@lipo.ch)  
[www.lipo.ch](http://www.lipo.ch)