Thomas Stempel.

Projektbeispiele aus der Arbeit bei DOBERGO und planmöbel.



UNTERNEHMERISCHER GESTALTER
SOMMERSTRASSE 17 · 16562 BERGFELDE
TH.STEMPEL@ICLOUD.COM · +49 160 90682989

00 ÜBERBLICK

Fünf Projekte, ein Muster: Ich höre genau hin, denke über die Ausschreibung hinaus und entwickle Produkte, die Kundenanforderung, Gestaltung und Wirtschaftlichkeit zusammenbringen. Oft entsteht dabei etwas, das über das einzelne Projekt hinaus Bestand hat.

01	**Rahmenprogramm für einen Händlerverband** DOBERGO · MERCEDES-BENZ SERVICE-HÄNDLER	22 Mio. € Auslegung Bonussystem
02	**Bundesweites Standortprogramm** DOBERGO · ÖFFENTLICHER AUFTRAGGEBER	63 Zentren Pilot beauftragt
03	**MOL Campus Budapest** PLANMÖBEL · PRODUKTENTWICKLUNG UNIT \ SLIM	3,45 Mio. € Gesamtauftrag
04	**Zalando – Upcycling statt Neukauf** PLANMÖBEL · WETTBEWERB GEGEN SIEBEN ANBIETER	3.000+ Arbeitsplätze
05	**Neubau DOBERGO Headquarters** DOBERGO · PRODUKTION, VERWALTUNG, SHOWROOM	13,7 % Gewinn vor Steuern

01 Rahmenprogramm für den Mercedes-Benz Service-Händlerverband

DOBERGO · VVMB · PRODUKTENTWICKLUNG, VERHANDLUNG, BONUSSYSTEM · 2026

AUSGANGSLAGE Der Verband plante, in rund zweieinhalb Jahren über 360 Häuser seiner Mitglieder auszustatten. Er wollte ihnen ein eigenes, reduziertes Programm bieten – noch günstiger als die bereits sehr knapp kalkulierten Konditionen – und mit einem Bonusmodell einen echten Mehrwert der Mitgliedschaft schaffen.

LÖSUNG Mit meinem Team habe ich die Produkte grundlegend überdacht und die Konstruktion vereinfacht. Optik und Anforderungsprofil der Mercedes-Händler blieben vollständig erhalten. Im Inneren änderten wir Aufbau und Materialien, unter anderem mit einem eigens bedruckten HPL-Schichtstoff. Möglich wurde die geforderte Preisreduktion durch mein über Jahre aufgebautes Material- und Fertigungswissen.

VERHANDLUNG Das Projekt habe ich direkt mit dem Geschäftsführer und dem Präsidenten des Verbands verhandelt und für DOBERGO gewonnen.

BONUSSYSTEM Das Bonusmodell belohnt regelmäßige, gut verteilte Abrufe statt einer Bestellwelle zum Laufzeitende. Die Händler erhalten verlässliche Preisvorteile und planbare Lieferzeiten, DOBERGO eine gleichmäßige Auslastung ohne teure Überstunden.

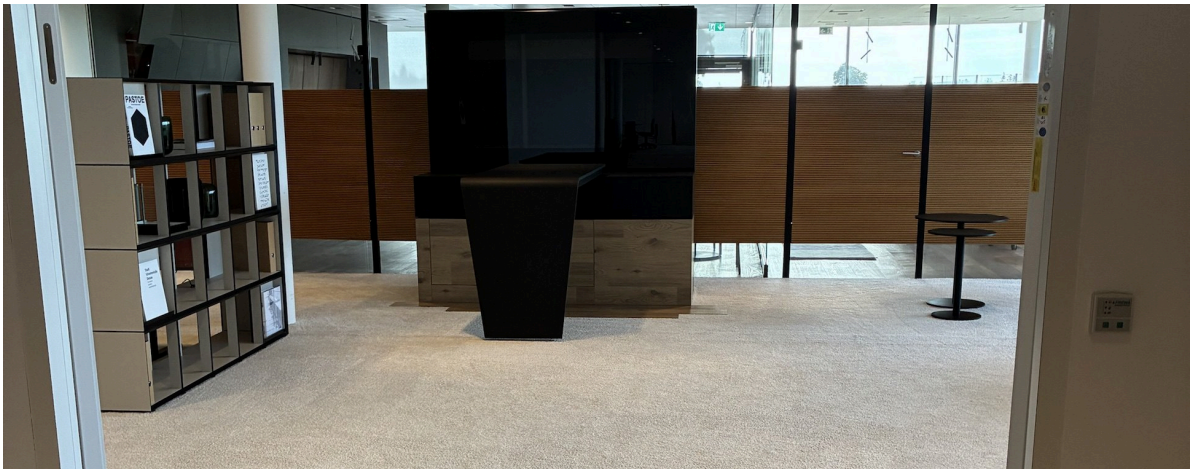
ANERKENNUNG Wettbewerber, die dasselbe Produkt für Mercedes fertigen, zollten offen Respekt: Sie hatten jahrelang vergeblich versucht, das Produkt zu überarbeiten. Uns gelang es, Mercedes in einem halben Jahr für grundlegende Änderungen an Konstruktion und Material zu gewinnen.

> Ergebnis: Rahmenprogramm für über 360 Händlerhäuser · Laufzeit 10/2026 – 11/2028 · Bonus- und Abrufsystem ausgelegt auf 22 Mio. Euro · realistisch kalkuliert mit 300 Projekten à durchschnittlich 65.000 € ≈ 19,5 Mio. Euro.









02 Bundesweites Standortprogramm

DOBERGO · ÖFFENTLICHER AUFTRAGGEBER · MIT EINEM CONSULTANT FÜR LOGISTIKUNTERNEHMEN · 2026

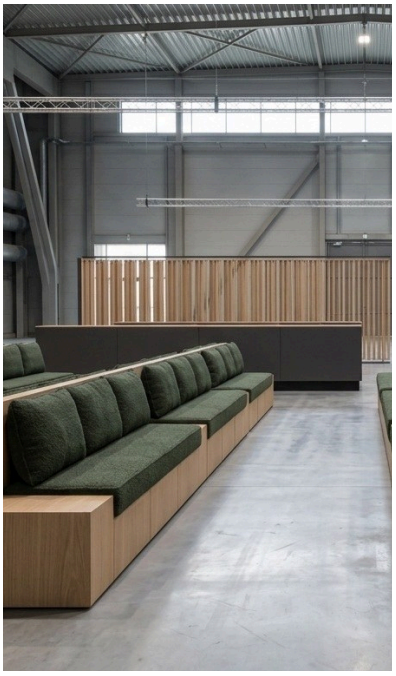
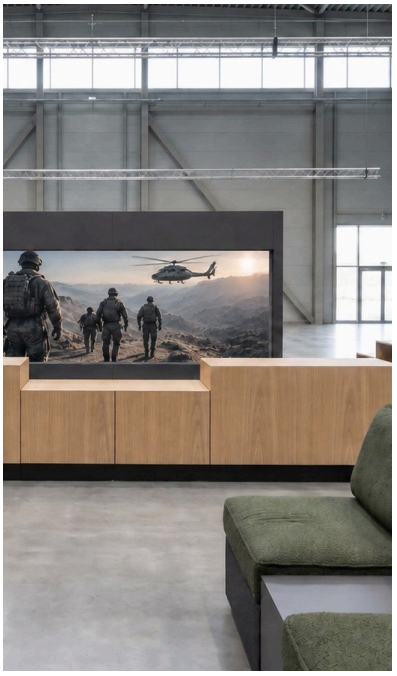
AUSGANGSLAGE
Für einen öffentlichen Auftraggeber entstehen bundesweit 63 Ausstattungszentren, das erste ab November 2026. Gebraucht wurde ein einheitliches Korpusmöbel- und Trennwandprogramm für Anprobe- und Auswahlbereiche, passend zum Interior Design des beauftragten Consultants.

LÖSUNG
Auf Basis des DOBERGO-Serienprogramms Cubico entstand eine ganze Produktfamilie: Lounge-Möbel, Raumteiler, Küchenmöbel und Teile der Trennwandsysteme. Alles beruht auf derselben Konstruktion und ist dadurch voll kompatibel und modular – hohe Ästhetik bei sehr wirtschaftlicher Fertigung.

MEIN BEITRAG
3D-Renderings, Detaillierung und ein durchgängiges Maßsystem, das die Austauschbarkeit zwischen allen Zentren sichert und sämtliche fachlichen Anforderungen erfüllt. Dazu der Ausschreibungstext einschließlich aller relevanten DIN-Werte, etwa zur Abriebfestigkeit.

DURCHSETZUNG
Über Monate habe ich das Projekt gegen den Wettbewerb vorangetrieben. Überzeugt haben Produktidee, Modularität, ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und die intensive Betreuung im Vorfeld. Das Programm war so präzise spezifiziert, dass sich die Umsetzung als schwer übertragbar erwies. Der Pilotauftrag ging deshalb an DOBERGO; Auslieferung, Montage und Installation erfolgen bis Ende November 2026.

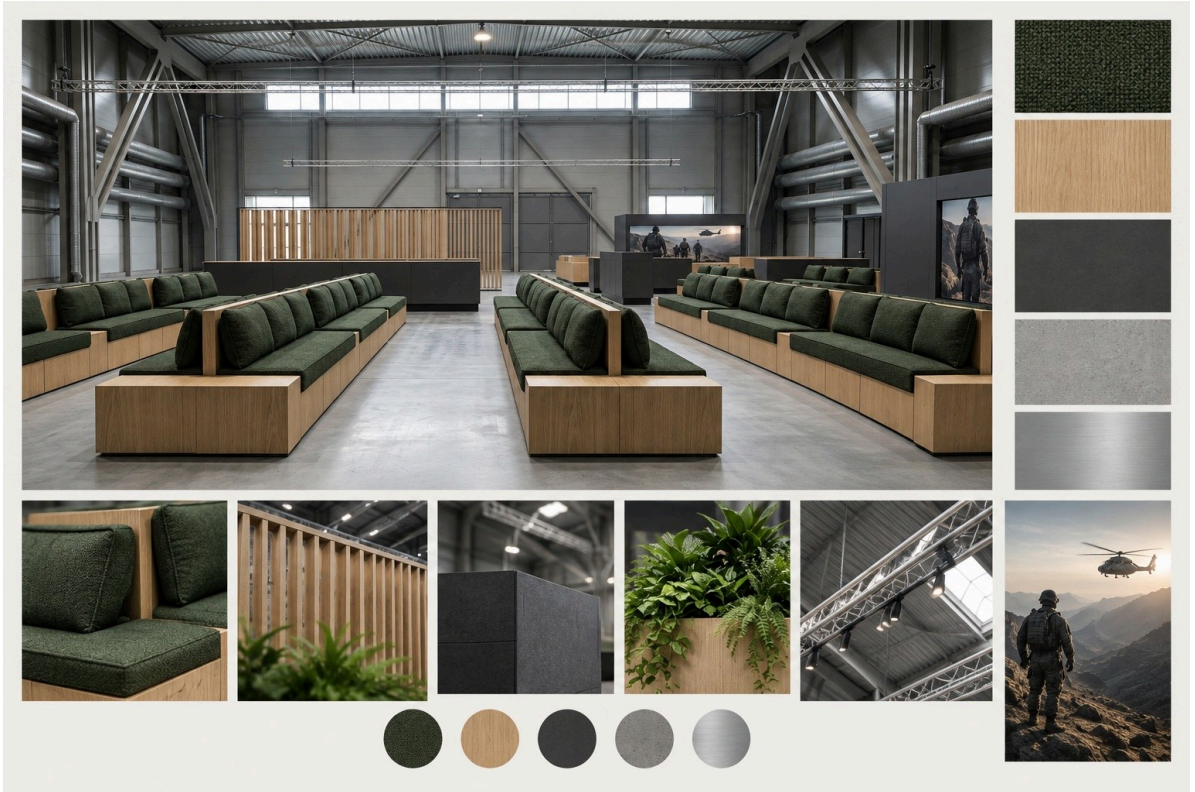
Ergebnis: Pilotzentrum an DOBERGO beauftragt · Fertigstellung bis 30.11.2026 · Produktprogramm ausgelegt auf 63 Zentren bis 2030 · ca. 410.000 € je Zentrum · Gesamtpotenzial rund 25,8 Mio. Euro.


02 Bundesweites Standortprogramm

EINDRÜCKE · ERLEBNISFLÄCHE, MATERIALIEN UND FARBWELT





03 MOL Campus Budapest – vom Preiskampf zum eigenen Produkt

PLANMÖBEL · UNIT \ SLIM · ARCHITEKTUR FOSTER + PARTNERS · INNENARCHITEKTUR KINZO BERLIN · 2022

DER KUNDE

MOL ist ein integrierter Öl- und Gaskonzern mit Sitz in Budapest: Förderung, Raffinerien und Petrochemie, Tankstellen und Mobilität. Die neue Hauptverwaltung von Foster + Partners ist das höchste Gebäude Ungarns, mit rund 86.000 m² Bruttogeschossfläche. KINZO setzte sich 2017 gegen internationale Konkurrenz durch und verantwortete als Generalplaner Workplace-Strategie und Innenarchitektur: ein Arbeitsort nach dem Vorbild der Stadt, mit Grün, das sich durch das ganze Gebäude zieht, und Mikroarchitekturen, die den Raum gliedern. Ausgezeichnet mit dem FIABCI World Prix d'Excellence 2024 (Gold, Kategorie Büro).

AUSGANGSLAGE

Ausgeschrieben waren elektrisch höhenverstellbare Tische und Bench-Tische für rund 3.000 Arbeitsplätze. In einer Videokonferenz machte der Head of Procurement klar: MOL hätte unsere Produkte gern gehabt, im Vergleich zum Wettbewerb waren sie jedoch zu teuer.

MEIN ANSATZ

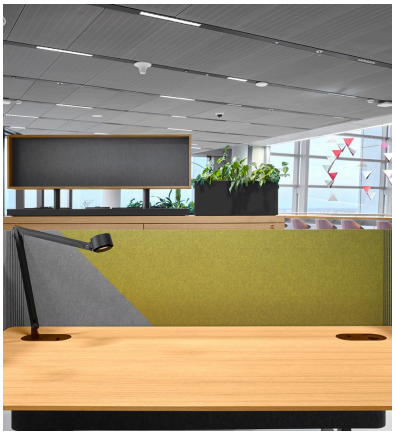
Noch im Gespräch bat ich um die Chance, gemeinsam mit KINZO eine günstigere Linie zu entwickeln – in gleicher Designsprache, innerhalb von fünf Wochen. Auf die Frage nach dem Zielpreis nannte ich sofort 686 Euro. MOL ließ sich darauf ein und verschob die Ausschreibung.

UMSETZUNG

Nach fünf Wochen stand das Muster in Budapest: unit \ slim. Eine nur 13 mm starke Platte mit integrierten Steckdosen, induktivem Laden und Befestigungspunkten für Leuchte und Monitorarm, dazu eine sehr große Kabelwanne – von außen unsichtbar und trotzdem gut zugänglich.

> Ergebnis: Auftrag über 3.000 Arbeitsplätze gewonnen · planmöbel-Los ca. 1,8 Mio. Euro · Gesamtauftrag inkl. margenstarker Handelsware ca. 3,45 Mio. Euro · Nachlieferungen bis heute · Produktentwicklung durch das Projekt finanziert, danach in Serie, u. a. bei 50Hertz Berlin · Film zum Projekt ansehen ↗







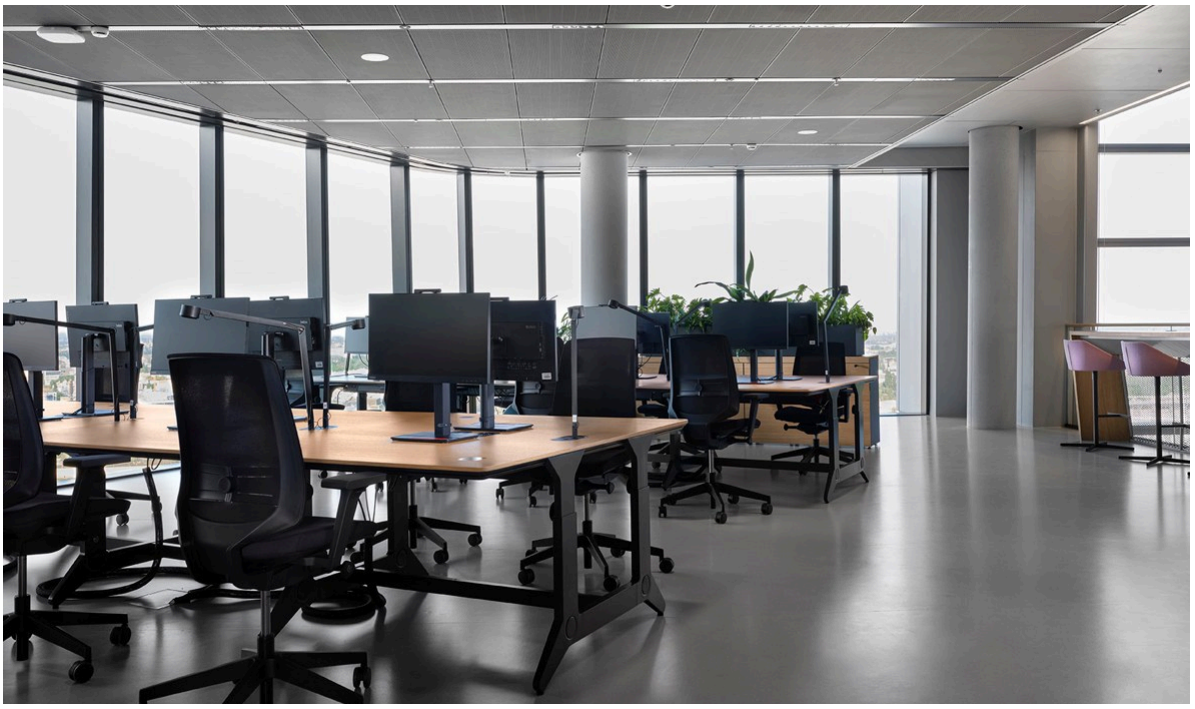


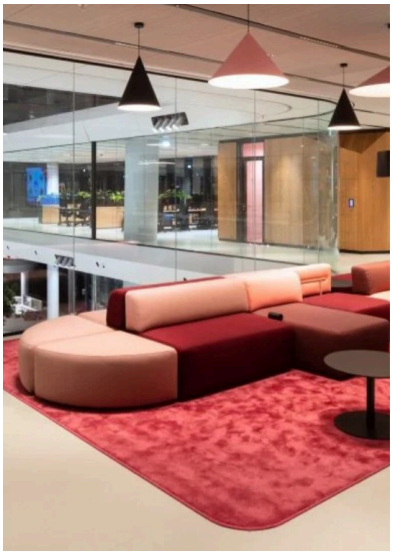
03 MOL Campus Budapest

EINDRÜCKE · ARCHITEKTUR FOSTER + PARTNERS · INNENARCHITEKTUR KINZO BERLIN · FOTOGRAFIE HGESCH

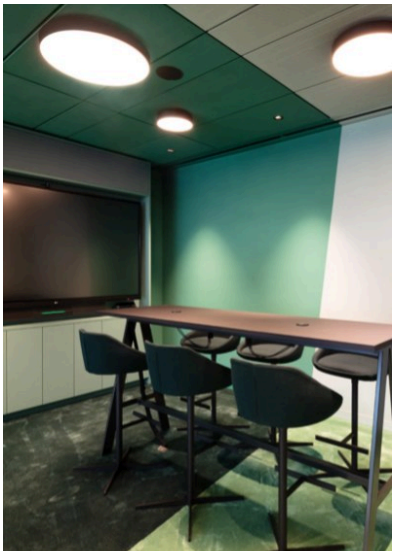












04 Zalando – Upcycling statt Neukauf

PLANMÖBEL · WETTBEWERB GEGEN SIEBEN ANBIETER · 2020

AUSGANGSLAGE

Zalando nutzte vierbeinige Bench-Tische von planmöbel in 2er- bis 8er-Konfigurationen. Daraus sollten Arbeitsplätze werden, die für jede Person einzeln elektrisch höhenverstellbar sind – im Upcycling, unter Weiterverwendung möglichst vieler vorhandener Materialien. Eingeladen waren sieben Hersteller, darunter NowyStyl, die Kinnarps-Gruppe und Bene.

QUERDENKEN

Der Wettbewerb übernahm meist nur die Tischplatten und ergänzte neue Hubsäulen – mit deutlich verändertem Look and Feel. Wir blieben beim bestehenden Vier-Fuß-System und erweiterten es so, dass es höhenverstellbar wurde. Die meisten hielten das technisch für unmöglich. Ergebnis: Doppel-Arbeitsplätze, beide Seiten unabhängig elektrisch verstellbar und vollständig konform mit der Arbeitsstättenrichtlinie.

WEITER-VERWENDUNG

Aus den übrigen Teilen entwickelten wir modulares Präsentations- und Meetingmobiliar: Flipcharts, Whiteboards, Sitzbänke und Raummodule, die sich immer wieder neu kombinieren lassen. Vom Bestand blieb praktisch nichts übrig – ein vollständiges Upcycling.

Ergebnis: Gewonnen gegen den gesamten Wettbewerb · über 3.000 Arbeitsplätze · Look and Feel von Zalando fortgeführt · Beleg für Produktdesign, Weiterverwendung und ressourcenschonendes Handeln.





05 Neubau DOBERGO Headquarters – Produktion, Verwaltung und Showroom unter einem Dach

DOBERGO · ALS GESCHÄFTSFÜHRER VERANTWORTET · 2006–2008

247 T€	13,7 %	17.000	Weltweit
Umsatz pro Kopf bei Übergabe 2010	Gewinn vor Steuern bei Übergabe 2010	Schrankmodule für The Squaire (KPMG)	erste Softforming-Anlage für Gehrungsteile

MEINE ROLLE

Als Geschäftsführer habe ich den Neubau gesamtverantwortlich geleitet – von Standortkonzept und Wirtschaftlichkeitsprüfung über die Gesamtgestaltung bis zur Umsetzung, gemeinsam mit dem Team.

KONZEPT

Mehrere verstreute Standorte wurden in einem Gebäude mit kurzen Wegen zusammengeführt; Verwaltung, Showroom und Produktion sind direkt verbunden. Eine vorab erstellte Bachelorarbeit belegte: Die Einsparungen aus den geschlossenen Liegenschaften finanzieren den Neubau. Das Ergebnis übertraf die Prognose.

GESTALTUNG

Maximale Wirkung bei strikt eingehaltenem Budget – Besucher schätzen das Gebäude teurer, als es war. Klare Strukturen, viel Privatsphäre an den Arbeitsplätzen, großzügige Sozialräume, Fußbodenheizung in der Produktion und individuell steuerbare Klimatisierung je Büro. Begegnung unauffällig mitgeplant: Die Rezeption betreut zugleich Besprechungsräume und eine wohnliche Kundenlounge – 2008, lange bevor das üblich wurde. Bis heute so zeitlos, dass kaum jemand das Alter des Gebäudes glaubt.

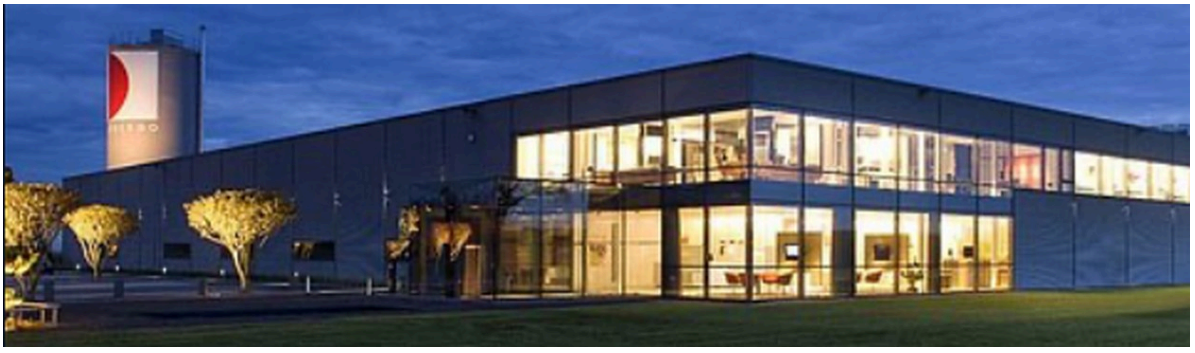
INNOVATION

Mit dem Neubau investierten wir stark in Maschinen: DOBERGO wurde HOMAG-Musterbetrieb und betrieb die **weltweit erste Softforming-Anlage, die auf Gehrung gefertigte Teile mit ABS-Kanten im Durchlauf herstellt** – gefördert mit 110.000 € aus dem Innovationsfonds. Sie machte das Schranksystem Cubico möglich.

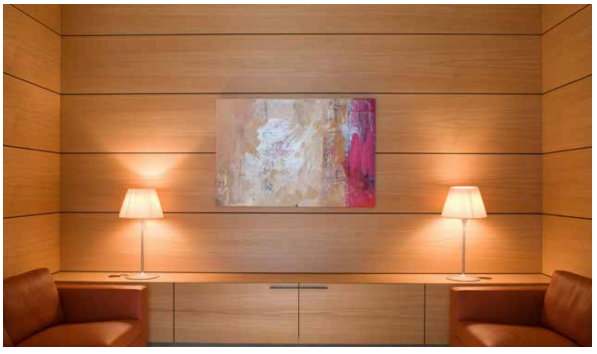
MARKTERFOLG

Mit Cubico gewannen wir das KPMG-Pilotprojekt in Stuttgart gegen Bene und Steelcase, es folgten Mannheim und The Squaire am Frankfurter Flughafen: über 3.000 Arbeitsplätze, 17.000 Schrankmodule.

> Ergebnis: Neubau aus Einsparungen finanziert · voll ausgelastet mitten in der Lehman-Krise · Übergabe 2010 bei 16,8 Mio. € Umsatz, 68 Mitarbeitenden, rund 247.000 € Umsatz pro Kopf und 13,7 % Gewinn vor Steuern.





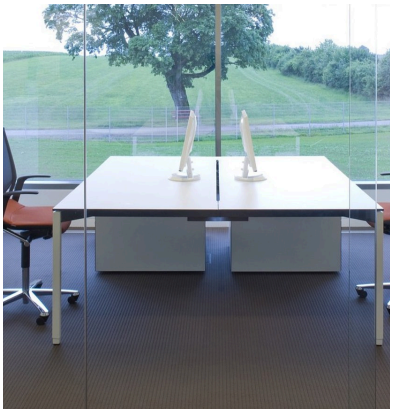


05 Neubau DOBERGO Headquarters

EINDRÜCKE · EMPFANG, BESPRECHUNG, ARBEITSPLÄTZE, TREPPENHAUS







TH.STEMPEL@ICLOUD.COM · +49 160 90682989