

# MV JOB-NEWS

## INTERVIEW MIT DAVID ÖSTREICH

selbstständiger Handelsvertreter

**Hallo David, wir freuen uns sehr, dass du da bist. Bitte erzähl doch unseren Leser\*innen, die dich noch nicht kennen, wer du bist und welche Produkte du als Handelsvertreter vertreibst?**

„Ich bin David Östreich, ursprünglich gelernter Tischler, war an der Möbelfachschule MÖFA in Köln und bin jetzt eine selbstständige Handelsagentur. Ich vertreibe aktuell 4 Marken – die Firma Bullfrog Design aus Michelau, die Firma INSAN aus Bosnien, eine Tochter von Artisan, wo es besonders um das Thema Nachhaltigkeit geht, dann baue ich gerade noch gemeinsam mit dem Inhaber die Marke Modulare auf und ganz neu seit diesem Jahr meine absolute Entdeckung, ist die Marke NIROH aus Lemgo. Hier starten wir wirklich bei null und bringen Kunst und Möbel in Einklang. Da geht es um ein ganzes Konzept, wie Möbel und Kunst miteinander verschmelzen und eine Einheit bilden können, also einen neuen Ansatz für die Möbelwelt.“

**Was hat dich damals zur MÖFA gebracht?**

„Ich war gelernter Tischler und wollte einen weiteren Einblick in den kaufmännischen Bereich, den Handel und die Industrie bekommen. Durch die MÖFA wusste man, was es da draußen gibt und was einen später erwartet. Mein Weg danach führte zu einer Firma aus Norwegen namens Stressless, wo ich die ersten 4 Jahre im Marketing gearbeitet und einen super Einblick in das Thema Vermarktung bekommen habe.“

**Was ist entscheidend für die Auswahl der Produkte, die du vertreibst?**

„In 1. Linie ist mir wichtig, dass mir die Firma und die Philosophie gefallen, ich muss eine Liebe spüren. Monetär ist es mir sogar egal, da es meine Leidenschaft ist, bei null anzufangen und eine Marke mit aufzubauen. Natürlich war das auch nicht immer nur erfolgreich – nicht jede Firma habe ich in den Markt gebracht. Generell muss ich im Produkt und in der Marke etwas sehen und die Leute um mich herum spüren. Ich brauche ein warmes Umfeld aus Kreativen, aus Menschen, die ihre eigenen Visionen haben und ihr Ding durchziehen. Und wie gesagt, da gehts nicht ums Geld, sondern darum der Welt etwas Gutes zu hinterlassen. Das Produkt muss auch gar nicht immer so perfekt sein und zu 100 % meinen Geschmack treffen, denn es gibt auch wichtige Themen wie Nachhaltigkeit, die für mich ein Produkt interessant machen, wie bei der Fa. INSAN



aus Bosnien, die lediglich kreierte wurde, um Reste von der Firma Artisan zu verarbeiten. Es wurde der Produktion eine Schütte mit Resten präsentiert und dann hieß es, macht was draus. 2020 entstand daraus der Korona Chair, der nun in Deutschland tausendfach ein zu Hause gefunden hat. Der Stuhl hat wirklich etwas Gutes und Nachhaltiges, das macht mir richtig Spaß. Auch Nick von der Firma NIROH geht z. B. in den Wald, findet Äste und andere Dinge und fängt an, daraus etwas zu schnitzen, er lässt kleine Kunstwerke oder auch mal eine Vase entstehen.“

**Das, was du vertreibst, muss dich berühren und ist eine Herzensangelegenheit für dich. Was wären denn deine Wünsche an den Handel?**

„Ich wünsche mir vom Handel einfach mehr Mut, alte Muster aufzubrechen, kreativer zu sein, sich selbst herauszustellen und auch mal neben den gewohnten Marken 3 Newcomer auszuprobieren. So wie ich auch meine 49 € Tournee gestartet bin und nicht wusste, wie die Reise endet, so ist es auch mit den Newcomern und Herstellern, die bei null starten. Viele Händler z. B. in Holland kaufen nach Geschmack und setzen auch mal auf Risiko. Genau mit dem Gedanken bin ich auf meiner Tour durch Deutschland gestartet. Ob es gut ist, das weiß ich jetzt, wusste ich aber vorher auch nicht.“

**Wie kam es zu der Idee als Handelsvertreter mit dem 49 € Ticket einen Monat lang zu seinen Kunden zu reisen?**

Erstmal gab es äußere Umstände, dass mich mein Auto nach 460.000 km verlassen hatte, der Gebrauchtwagenmarkt leergefegt war, ich für Leasing zu viele Kilometer fahre und ich dann erstmal mit

# MV JOB-NEWS

Leihwagen experimentieren musste. Mit den Leihwagen klappte supergut, aber die vielen Kilometer blieben. Also musste ich einen anderen Weg gehen. Ich erinnerte mich an den INSIDE Branchen-Gipfel im April letzten Jahres, wo ich zwei nette Menschen von der Organisation „critical friends“ kennengelernt habe. In ihrem Workshop ging es darum, was man selbst zur Nachhaltigkeit beitragen. Da dachte ich, ich fahre ca. 60.000 km im Jahr und blas hier einfach CO<sub>2</sub> in die Welt, also ergibt es Sinn, genau hier anzusetzen, etwas Neues auszuprobieren. Die Bahncard 100 % für 4.500 € war mir für ein Experiment zu teuer, demnach fiel meine Entscheidung auf das 49 € Deutschland-Ticket. Das habe ich dann ein paar Leuten erzählt und bei meiner ersten Testfahrt mit der Bahn, hatte ich auch schon mein erstes Interview mit Simon Feldmer von der INSIDE.“

## **Wie viele Kilometer warst du auf deiner Tour insgesamt unterwegs?**

„Insgesamt war ich in dem Monat ca. 8.000 km unterwegs, davon 5.800 km mit der Bahn, 2.100 km als Mitfahrer und 120 km zu Fuß.“

## **Wie kam diese besondere Art zu deinen Kunden zu reisen an? Was haben Freunde und Familie dazu gesagt?**

„Meine ungewöhnliche Reisemethode wurde von den meisten Kunden positiv aufgenommen. Freunde und Familie unterstützten mich und viele Kunden haben mitgefiebert und zeigten großes Interesse und Mitgefühl. Sie haben mich wie einen Sohn aufgenommen und sich um mich gekümmert und sich gegenseitig

immer wieder übertroffen. Nur selten habe ich in einem Hotel übernachtet.“

## **Musstest du häufiger bei deiner Tour übernachten als auf Reisen mit dem Auto?**

„Rein theoretisch wären die Hotelkosten höher gewesen, als wenn ich die Strecke mit dem Auto gefahren wäre. Man schafft in der Regel genauso viele Kunden mit der Bahn, extra Touren sind wohl nicht drin, es sei denn der Händler liegt auf der Bahnroute. Insgesamt war ich 2,5 Tage im ganzen Monat zu Hause. Klar z. B. bei 10,5 Std. nach Freiburg hin und auch wieder 10,5 Std. zurück, ergab es keinen Sinn, mal eben zwischendurch für 1,5 Tage nachhause zu fahren – dann ziehst du lieber durch.“

## **Wie war das Verhältnis zu deinen Kunden auf deiner Reise?**

„Du hast natürlich plötzlich abends immer Zeit und triggerst unbewusst ein Helfersyndrom und auch die Gastfreundschaft der Leute. Jetzt bei der EM in Deutschland sieht man, wie herzlich die Fans anderer Länder sind. Die möchte man einfach gern in den Arm nehmen und ihnen die schönsten Orte seiner Stadt zeigen. Genau das löst man dann bei den anderen aus, das war eine total schöne Erkenntnis. Ich hatte immer eine sehr gute Beziehung und sehr gute Kundenbindung, aber das, was mir da an Performance geboten wurde, das war wirklich außergewöhnlich, soviel Liebe und Herzlichkeit – einfach unglaublich.“

## **Gab es besondere Highlights für dich?**

„Jeden Tag und Abend erlebst du ein Highlight, Wetterkapriolen inklusive. Es gab Sonne, Regen, Schneetreiben, aber auch 32 Grad in Hoyerswerda – einfach verrückt.“

## **Du warst in der Zeit auch auf der Mailänder Möbelmesse, wie bist du dahin gekommen?**

„Mit dem 49 € Ticket nach Freiburg und dann weiter mit dem FlixBus (Nachtbusfahrt) schlafend nach Mailand.“

## **Bist du auch im Auto mitgefahren?**

„Gleich in der ersten Woche bin ich mit dem Zug zu den Jungs von NIROH gefahren und dann mit ihnen weiter zu Cramer nach Hamburg zum Termin. Christian Cramer, bester Host auf dem Planeten, hat uns zu dritt nach einem gemeinsam Konzertbesuch im Möbelhaus schlafen lassen. Das war richtig schön!“



# MV JOB-NEWS



©davidostreich

## Was hast du während deiner Zugfahrten erledigen können und gemacht?

„Ich habe die gesamte Fahrzeit über Statistiken geführt, die ich der Öffentlichkeit über die sozialen Medien zugetragen habe. In Maps habe ich mir auch angeschaut, welchen Unterschied das Bahnfahren zum Autofahren macht. Meine erste Bahn Tour ging nach Paderborn, ich war zwar eine halbe Stunde länger unterwegs als mit dem Auto, habe aber in den 2,5 Std. Content kreieren können. Das wäre beim Autofahren natürlich nicht machbar gewesen. Plötzlich hatte ich Zeit und bemerkt, dass ich in zwei Tagen Bahnfahren einen Tag Büro generieren konnte. Das ist ein gutes Konzept für Kundenbesuche, die schon alles an Material vor Ort haben und bei denen man eben nicht so viel mitnehmen muss. Für große Ausmusterungen kommt die Bahn selbstverständlich nicht in Frage.“

## Wie stressig hast du das Bahnfahren erlebt?

„Ich war mit ca. 25 kg Gepäck unterwegs und hab mich nicht gestresst. Der DB Navigator zeigt dir genau, wie du wann wohin kommst. Mit der Zeit hatte ich mich eingegroovt, an die Sitze gewöhnt und wurde immer relaxter. Regionalbahnfahren ist für mich die Entspannung pur, wenn man nicht eine besondere Bindung braucht und ein paar Minuten Zeit hat. Die Regionalbahnen fahren so regelmäßig und oft, dass das auch wirklich gut funktioniert und du auf keine angewiesen bist. Auch die Kunden haben das verständnisvoll und gut mitgemacht und sich Zeit genommen. Früher habe ich bei Verspätungen sofort einen halben Herzinfarkt bekommen, heute bin ich einfach gelassener und entspannter.“

## Gab es auch negative Erfahrungen auf deiner Reise?

Ich habe nicht nur Bestandskunden besucht, sondern auch Kunden akquiriert. Bei einem Kaltakquiseversuch kam ich durch die Türe und ich glaube, die haben gedacht, was will der Irre hier mit seinem Gepäck. Die Akquise ist missglückt und derjenige hat sich bei mir auf mein persönliches Abstellgleis bewegt. Man hat mich von oben herab angeschaut, nur weil ich etwas legerer angezogen und mit Gepäck auf Reisen war. Im Anzug laufe ich sonst übrigens auch nicht rum. Wenn das das Problem der Menschen ist, wie andere rumlaufen, dann „Willkommen“ in der Oberflächlichkeit. Das passt nicht zu mir! Das Bisschen muss man den Leuten schon zumuten können. Das war aber auch eine gute Erkenntnis, weil ich sonst auf der Tour so viel Liebe erfahren habe.“

## Hast du vielleicht auch noch eine kleine Erfolgsgeschichte für uns von deiner Reise?

Lars, der bis dato noch kein Kunde war, schrieb mich über Instagram an und fragte, wann ich denn auf meiner Tour bei ihm vorbeikäme. Bei ihm ackerte ich mich schon ewig ab und fand einfach keinen Zugang. Dann war ich da, wir haben 3,5 Std. philosophiert und ein Bier getrunken und am Ende des Tages machen wir jetzt NIROH bei ihm.

## Welches Möbelstück hat dich begleitet?

„Das Probierkissen von Bullfrog Design mit 3 kg Gewicht. Das wird gern von unseren Händlern zum langen Sitzen auf Bierbänken z. B. beim Weinfest angepriesen. Es ist einfach superbequem und überall zum Liegen und Sitzen einsetzbar.“



©davidostreich

# MV JOB-NEWS



## Und was hat es mit der Voodoo-Puppe auf sich?

„Da ich diese „noch kleine Firma“ NIROH im Gepäck habe, brauchte ich einen treuen Begleiter. Nic hat mir dann eine Voodoo-Puppe geschnitzt, die mir Kraft in den dunkelsten Stunden geben sollte. Und der Gag war, eigentlich immer, wenn ich NIROH bei meinen Handelspartnern feilgeboten habe, habe ich die Puppe auf den Tisch gestellt und Zusagen geerntet – es lag eine gewisse Magie in der Luft.“

## Was ist dein Resümee aus der einmonatigen Reise mit dem 49 € Ticket?

„Jeder, der im Vertrieb ist, sollte das mal über 1 bis 2 Wochen ausprobieren, mit ein bisschen Planung und gesundem Menschenverstand kann man gut 2 Tage in einem Zug verbringen und dazu braucht man keine 25 kg Gepäck mit sich rumzuschleppen. Man spart unglaublich viel Geld an Sprit, aber auch Zeit, weil man während der Fahrt z. B. seine Büroarbeiten erledigen kann. Zudem kann man sich mit Themen befassen wie Instagram, LinkedIn, KI, Podcast hören und seinen persönlichen Teil zum Umweltschutz beitragen. Seinen Leasingvertrag kann man über 30.000 km anstelle 60.000 km abschließen, was sich monetär sehr bemerkbar machen wird und den CO<sub>2</sub> Ausstoß enorm reduziert. Neben gesparter Parkgebühren kann man sich auch noch fit halten, wenn man die letzten Kilometer zum Kunden zu Fuß geht. Sehr interessant war auch, dass manche dachten, weil ich mit der Bahn fahre, müsste ich wohl meinen Führerschein verloren haben. Ich denke, das ist mittlerweile ein Generationen Ding, bei jungen Leuten vermutet das beim Bahnfahren nämlich heute niemand.“

## Was ist dein Lieblingsmöbelstück?

Der Korona Chair, aus der Schütte kriert, verkörpert für mich die absolute Nachhaltigkeit.

## Planst du eine neue Aktion fürs kommende Jahr?

„Nachhaltigkeit war die Grundintention, die ich hatte, bis sich die Tour verwandelte zu einer Tour der Selbstverständlichkeiten, der Freundschaft und Herzlichkeit. Nachdem ich so viele Bahnhöfe bereist und Innenstädte durchquert hatte, wurde mir langsam bewusst, was da draußen nicht in Ordnung ist. Ich habe mehr Obdachlose gesehen, als je zuvor in meinem Leben, obwohl ich oft durch die Stadt gehe, und sogar auch regelmäßig durch meinen Heimatort Essen jogge. So viele obdachlose Menschen zu sehen, wie auf meiner Tour und besonders auch in Leipzig, war brutal und sehr, sehr traurig. Daraus resultierend wird es im kommenden Jahr ein Projekt geben, wo es genau um diese Menschen geht, die vergessen werden.“

> Start ist der 13. April 2025

**Vielen Dank David und alles Gute und viel Erfolg mit deinen Produkten und für dein anstehendes Projekt!**

## Handelsagentur David Östreich

...instagram.com/agenturoese/

## Produkte

...instagram.com/insan\_by\_artisan/

...instagram.com/bullfrogdesign/

...instagram.com/modulare\_interieur/

...instagram.com/\_niroh\_/

