

Möbel statt Urlaub

Drei Firmenchefs erzählen von der hochdramatischen Achterbahnfahrt in diesem Jahr. Doch was genau kaufen die Menschen im Möbelhaus?

Martin Fröhlich

■ **Rheda-Wiedenbrück/Rietberg.** Die Möbelindustrie gehört mit Tausenden Jobs und einem Milliarden-Umsatz zu den wichtigsten in OWL. In diesem Jahr erlebt sie und mit ihr all die Mitarbeiter und deren Familien einen totalen Einbruch und eine wundersame Auferstehung. „Das war das Dramatischste, was man als Unternehmer erleben kann“, sagt Jürgen Kleinesse. Er ist Geschäftsführer des Polstermöblers 3C in Rheda-Wiedenbrück und beschreibt, was ab Mitte März zu Beginn der Corona-Krise geschah. Die Auftragslage brach völlig ein. „Gut sechs Wochen kam gar nichts mehr rein.“

Wenige Kilometer weiter in Rietberg traf es Branchenkollege Rudolf Eikenkötter noch härter. Der Inhaber der Rietberger Möbelwerke sagt: „Wir mussten unseren Betrieb sogar für zwei Wochen schließen.“ Danach folgte wochenlang Kurzarbeit, Home-Office für die Verwaltung. „Das Schlimme dabei war“, erklärt Oliver Höner, Geschäftsführer beim Möbelhändler Musterring in Rheda-Wiedenbrück, „dass niemand wusste, wie lange der Stillstand anhält. Das war beängstigend“.

»So etwas habe ich in all den Jahren noch nicht erlebt«

Die drei Firmenchefs erzählen von all dem bei ihren Hausmessen der Möbelmeile. Eigentlich geht es um neue Produkte, Farbtöne, technische Feinheiten. Doch diesmal ist das in den Hintergrund gerückt. Bei Gastgebern und Händlern ist selbst hinter den Masken ein Lächeln zu erahnen. Ein Lächeln der Erleichterung.

Alle, die hier sind, sind noch einmal davongekommen. Die Krise hat sie erwischt, doch was dann geschah, kam für sie ebenso unerwartet: „Das habe ich in all den Jahren noch nicht erlebt“, sagt Oliver Höner. „Die Leute kaufen unablässig, wir kommen kaum hinterher.“ Inzwischen seien sogar die Lieferzeiten länger geworden. Geholfen hat, dass NRW schon Mitte April die Möbelhäuser wieder öffnete.

Die Achterbahnfahrt 2020 liest sich bei Musterring so: Im April brach der Umsatz um 82 Prozent ein, im Mai waren es



Rudolf Eikenkötter (l.), Inhaber der Rietberger Möbelwerke, und Marketingchef Andreas Nachtigall setzen auf Gesamtkonzepte. FOTOS: FRÖHLICH



Jürgen Kleinesse, Geschäftsführer 3C, erklärt Möbelmeile-Geschäftsführer Michael Laukötter (l.) den digitalen Konfigurator.

35 Prozent weniger, im Juni kippte es ins Plus und im Juli lag man 70 Prozent drüber. Die Firmenchefs sind sicher, dass das Jahresziel 2020 trotz Corona erreicht wird, ja sogar noch etwas mehr.

Doch was kaufen die Menschen in OWL? Schlafzimmer oder Sofas oder Gartenstühle? „Einfach alles“, sagt Oliver Höner: „Das ist ja das Erstaunliche. Offenbar investieren die Leute das Urlaubsgeld, was sie nicht für Reisen ausgeben, in die Inneneinrichtung.“ Das Leid der einen Branche werde so zum Segen für eine andere, sagt Jürgen Kleinesse.

Bei aller Corona-Dramatik – natürlich geht es bei den Messen um Möbel. Dominante Trends gibt es nicht. Bis auf

einen – den Wunsch nach Individualität bei Sofa, Tisch und Co. „Im gehobenen Preissegment erwarten die Kunden, dass wir ihre Wünsche in allen Details umsetzen“, sagt Rudolf Eikenkötter. Er setzt auf industriellen Innenausbau. „Wir versuchen, mit den Möbeln die Möglichkeiten der Räume voll



Michael Laukötter und Oliver Höner (r.), Inhaber von Musterring, in der großen Ausstellung des Händlers.

auszunutzen“, erklärt Marketingchef Andreas Nachtigall. Deshalb habe man die Maximalhöhe der Regale auf 2,60 Meter erhöht. „Dann kommen wir bis an die Decke.“ Im Fokus stehe die Idee ganzer Einrichtungskonzepte. „Es geht oft nicht um ein Möbelstück, sondern um eine Idee

für mehrere Räume.“ Häufig nachgefragt würden Home-Office-Lösungen innerhalb des Wohnzimmers. „Das hat früher kaum eine Rolle gespielt.“

Bei den Polstermöbeln setzt 3C auf Variantenreichtum. „Wir bauen modulartige Sofas, bei denen man fast bis ins Unendliche Details kombinieren kann“, sagt Jürgen Kleinesse. Wichtig sei, auf Umweltverträglichkeit zu achten. „Wir verwenden verstärkt Leder mit dem staatlichen Umweltzeichen Blauer Engel.“

Oliver Höner hat diese Erkenntnis gewonnen: „Die Branche besinnt sich mehr auf Langzeitmodelle und rennt nicht mehr jedem Trend hinterher. Das muss nicht schlecht sein.“ > Meinungsbörse

Große Sorgen für 2021

◆ 3C-Chef Jürgen Kleinesse sieht bei aller Freude über strake Zahlen mit Skepsis auf 2021: „Die tatsächlichen wirtschaftlichen Folgen der Krise spüren wir erst im nächsten Jahr. Wenn dann eine Insolvenzwelle kommt und

Hunderttausende Jobs verloren gehen, wird das unsere Kunden treffen und damit uns. Wir sind vorsichtig geworden.“ Kollege Oliver Höner formuliert das so: „Mehr als drei Monate Vorausplanung sind sehr mutig.“