



Foto: Miguel Babo für [Möbel]VERKAUFEN (3)

[Leidenschaft für Wohnideen

von Christine Speckner

Thomas Brender von der Schreinerei Brender in Freiburg hat sich auf außergewöhnliche Formen spezialisiert. Seine Rundformmöbel lassen kleinste Räume groß wirken. Mit dem Mix aus Qualität und form-schönen, edlen Naturmaterialien entwickelt er für Kunden ein einzigartiges Raumkonzept.

In einer Handwerkerfamilie ist er aufgewachsen – der Opa war Wagnermeister, der Vater Schreiner. „Das hat mich geprägt“, sagt Thomas Brender. Nur eines wollte er ganz anders machen. „Ich wollte eigene Möbel bauen.“ Also machte er sich vor 31 Jahren selbstständig und baute seine kleine Schreinerei stetig aus. Später wechselten Thomas Brender und Frau Cordula mit ihrer Möbelwerkstätte ins Industriegebiet, wo das fünfköpfige Schreinerteam heute auf einer Fläche von 450 m² Möbel in Rundform produziert. Küchen-, Wohn- und Büroeinrichtungen für Kunden im In- und Ausland. „Man muss sich abheben“, sagt Brender und zählt die Vorteile seiner Rundformmöbel auf: Ergonomisch, weil beliebige Drehwinkel für den Nutzer, kurze Wege und optisch ein Hingucker. Vor allem aber seien Rundformküchen platzsparend – ein Raumwunder z. B. auf nur 9 m².

Produziert werden die Wohnmöbel vorwiegend aus Edelholz, das mit Edelstahl, Glas und Naturstein kombiniert wird. Eine weitere Finesse ist eine Küche mit Naturholzboden und Rund-Eckbank, integriert in die Küchenzeile, komplett aus Kirschbaum. Selbstbewusst sagt Brender: „Das kann nur der Schreiner.“ Dieses Know-how sei ein Alleinstellungsmerkmal, welches Schreiner als Verkaufs-Vorteil viel mehr nutzen sollten. Aus diesem Grund entwickelt der Unternehmer mit eigenem Planungsbüro das passende Raumkonzept für Kunden, häufig für den Küchen- und Essbereich. Der Grundsatz: Nichts von der Stange. Ob geformte Küche oder Apothekerschrank: Alles ein Unikat, das mit hochwertiger Handelsware ergänzt wird. Viele Kunden sind Schweizer, bedingt durch die grenznahe Lage im Dreiländereck, erzählt der Firmenchef. In Basel und Zürich stellt er regelmäßig auf Messen

aus. Und präsentiert auch exklusive Handelsware als Hingucker. Ein Waschbecken in Blütenform etwa, vom Handelspartner Villeroy & Boch. Dieses Produkt präsentiert er mit selbstgefertigten Badmöbeln. Optik und Haptik der Handelsware ziehen Messebesucher unwillkürlich in Bann. „Minimalistisch, mit fast sinnlichen Formen“, schwärmt Brender vom innovativen Design seines Handelspartners. Da bleiben viele stehen und nehmen seine Wohnmöbel schneller in Augenschein. Individuell, hochwertig und auf keinen Fall überfrachten, so beschreibt Sabine Rohrer, die sich ums Marketing kümmert, das Ausstellungskonzept. Beim Verkaufsgespräch am Messestand vermittelt Brender seine Firmenphilosophie: „Ich zeige die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten auf, mit denen wir Räume planen.“

Von Vorteil sei es, wenn beide, Mann und Frau, sich am Stand informierten. „Denn die Hausfrau ist die Architektin der Küche“, schmunzelt Brender. Also erkundigt er sich nach ihrer speziellen Arbeitsweise und bietet eine maßgeschneiderte Lösung an. Zum Beispiel eine Küche mit unterschiedlichen Arbeitshöhen. Oder eine Küchenzeile mit eingebautem Wok.



„Am besten verkaufe ich über zufriedene Kunden. Sie sind meine besten Referenzen.“

Thomas Brender

Auf den Umsatz hatte die Freigabe des Franken keine Auswirkung. „Die Schweizer sind anspruchsvoll und bereit, für Qualität mehr zu bezahlen“, weiß Cordula Brender, die das Büro leitet und den Export koordiniert. Eine Küchenarbeitsplatte aus Naturstein für 8000 Euro und mehr? Für den Schweizer Kunden kein Thema, wenn das Handwerkliche stimmt. Kalkuliert wird daher ohne Rabatte. Allerdings erwartet der Kunde etwas fürs Geld. „Der Service muss stimmen“, betont der Firmenchef. Auf Wunsch holt Thomas Brender deshalb seine Kunden in der

Schweiz persönlich ab. Und fährt mit ihnen zu Referenzobjekten. Etwa nach Zürich, Basel, Luzern oder ins Tessin und Wallis. Das sei schon zeitaufwändig, aber es rechne sich. Während man gemeinsam im Auto sitze, erfahre er viel über die Wünsche seines potenziellen Käufers. „Ich versuche Vertrauen aufzubauen, indem ich erzähle, was uns von Mitbewerbern unterscheidet.“ Wenn dann klar wird, dass der Kunde zwischen vielfältigen Materialien, Formen und Produkten wählen und sich seine individuellen Vorstellungen erfüllen kann, macht dies Eindruck. Und gibt oft den Ausschlag für den Vertragsabschluss. Andererseits spielt auch das Menschliche eine Rolle. Wenn der Kunde erlebt, wie sich Brender durch den Stadtverkehr in Zürich kämpft und bei jeder roten Ampel Zeit für ein paar persönliche Worte hat.

Eine Einkaufsgemeinschaft war für Brenders nie eine Option. „Handelsware suchen wir lieber bei verschiedenen Händlern aus, von deren Qualität wir überzeugt sind“, erklärt der Firmenchef. So verbaut er handgefertigte Natursteinplatten, jede für sich hochwertig, langlebig und ein Unikat. Im Wohnbereich kombiniert Brender gerne auch mit Sitz-



Klein aber fein: Auf nur 55 m² Ausstellungsfläche zeigte Thomas Brender Küchen und Möbel für den Essbereich. Die Fotostele im Raum und an der Wand geben Einblick in das weitere Leistungsspektrum



» möbeln des österreichischen Handelspartners Pallestrang: Sessel, elegante Stühle aus Nuss, Kirsche, Lärche oder Eiche und Barhocker. Den Varianten sind kaum Grenzen gesetzt. Gelegentlich kommt ein neuer Handelspartner hinzu, gerade wenn es um Sonderwünsche geht. Bei Küchen vertritt Brender neben Neff auch Schweizer Marken wie Miele Schweiz und Suter Inox. Ein Service, mit dem er bei Schweizer Kunden besonders punktet. Auch nach dem Einbau ist ein kompetenter Ansprechpartner in der Nähe verfügbar.

Dass eine Ausstellung funktionieren kann, selbst bei einer Größe von nur 55 m² und dazu in einer Seitenstraße, das zeigt die Erfahrung. „Für uns war es Neuland“, berichtet der Firmenchef begeistert. Zufällig hatte er eine Anzeige entdeckt, darin wurden Mieter für preisgünstige Räume gesucht, in einer Einkaufspassage im Zentrum Freiburgs. Die Mietdauer war begrenzt auf zwei Jahre, das Risiko also gering. „Ich sprach darüber mit meiner Schwester, die bis dahin ein Geschäft für Kunst & Garten im Landhausstil am Stadtrand von Freiburg betrieb.“ Zwei Betriebe, eine Idee. Man beschloss, es gemeinsam zu versuchen. Zumal die Schwester Erfahrung mit dem Verkauf hatte. Genau zu dieser Zeit war auch das

30-jährige Firmenjubiläum der Möbelwerkstätte Brender. Was war also besser, als aus diesem Anlass eine Ausstellung zu eröffnen? „Zum 30. Geburtstag präsentiert die Möbelschreinerei eine Ausstellung mit gemeinsamem Ladengeschäft“ titelte die Presse. Das brachte Kundschaft in den Laden. Ausgestellt wurden wenige, aber hochwertige Einzelstücke wie eine Rundformküche, Massivholztische aus Platane, Kirschbaum und Eiche-Altholz; die Fußgestelle in Material-Mix aus Naturstein oder Metall. Präsentiert wurde auch eine meterhohe Stele mit hinterleuchteten Bildern von Referenzobjekten. So war auf einen Blick ein großes Angebotsspektrum zu sehen.

Fazit nach zwei Jahren: Obwohl während der Ausstellung die Exponate kaum gewechselt wurden, gelang es zum Teil große Kunden für Wohneinrichtungen zu gewinnen. Persönlich war der Firmenchef im Showroom ein bis zwei Tage pro Woche präsent. Sicher zu wenig, urteilt er rückblickend. Nicht jeden potenziellen Käufer habe er erreicht. Wer jedoch kam, war erfreut. Ein Kunde sagte: „Nun haben wir schon 20 Küchenstudios abgeklappert und bei Ihnen finden wir endlich, was wir suchen.“ Dies war der ideale Aufhänger für ein individuelles Beratungsgespräch.

Für Käufer mit kreativen Ansprüchen sei der Markt sehr überschaubar. Genau da liegen die Chancen für den Verkauf, betont Thomas Brender. Daher werde er nicht zögern, falls sich wieder eine Gelegenheit für eine Ausstellung ergibt. •

Brender Möbelwerkstätte

Portfolio | Küchen, Wohneinrichtungen, Beleuchtungssysteme, Badezimmermöbel, Böden (Massivholz), Treppen, Zimmer-/Haustüren aus Holz und Glas, Innenausbau mit Planung und Ausführung

Mitarbeiter | 8, davon 5 Schreiner in der Werkstatt, 3 in der Verwaltung, davon 2 Planung

Ausstellungsgröße | 55 m²

Jahresumsatz | rd. 600 000 Euro

Umsatzanteil Schreinerei | 75 Prozent, davon Küche und Wohnen 80 Prozent

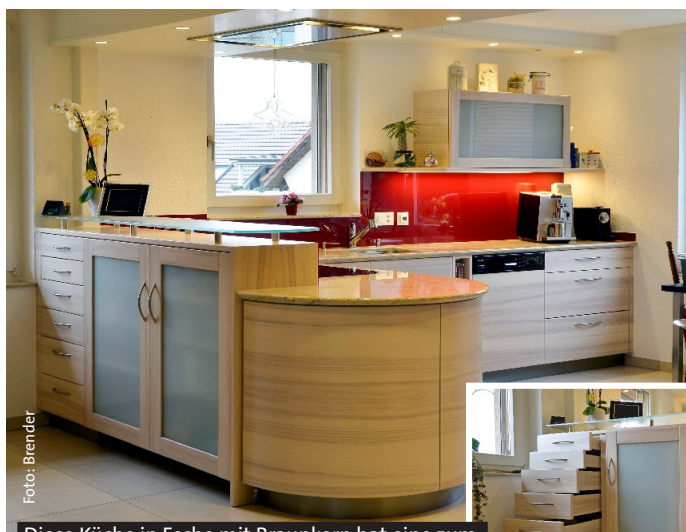
Anteil Handelsware | 25 Prozent, davon 10 Prozent Küchen, 5 Prozent Spülen, 5 Prozent Elektrogeräte, 5 Prozent Stühle

Handelspartner | Neff, Miele Schweiz, Suter Inox Schweiz, Pallestrang Österreich, Villeroy & Boch, Franke Küchenspülen, Häfele LED-Leuchten

www.brender-moebelwerkstaette.de



Raumwunder auf nur 9 m²: Rundformküche mit eingebautem Wok (links) und integriertem Tisch



Diese Küche in Esche mit Braunkern hat eine zum Esszimmer hin ruhig gehaltene Ansicht mit viel Platz für Geschirr und Gläser

