

[Möbel] VERKAUFEN

Das Handelsmagazin für Schreiner, Tischler, Inneneinrichter

[Trends]

Die hohe Kunst der
Küchenordnung

[Beratung]

Interview mit Topa Team
Geschäftsführung

[Markt]

Partner für Schreiner,
Tischler, Inneneinrichter



Einladung zum
Essen

Schwerpunkt:
Schöner Speisen

[„Wir können halt nur schön“

von Christine Speckner

Schreiner, Erfinder, Kunstfreund: Jonny Brändlin ist vielseitig. Im Mittelpunkt seiner Möbelausstellung in Sulzburg-Laufen stehen eigengefertigte Esstische mit einzigartiger Maserung. Verblüffend schöne Designmöbel von ausgewählten Partnern geben dem Laden den letzten Schliff.

Jonny Brändlin und seine Frau Beatrice
Dittrich finden, Möbel sollten zum Menschen
und seinen Vorlieben passen. Ihr Showroom
zeigt dafür viele Möglichkeiten

Wer vorbeifährt, tritt auf die Bremse. So ein markanter Holzbau fällt auf. Umgeben von Weinbergen, am Rande von Laufen, dem kleinen Weindorf im schönen Markgräflerland. „Das ist eine tolle Lage für eine Ausstellung“, sagt Jonny Brändlin. Der Schreinermeister aus Südbaden hat es mit einer großen Portion Hartnäckigkeit geschafft, auf einem ehemals schnöden Acker ein repräsentatives Firmengebäude zu bauen. 400 m² Ausstellungsfläche mit Büro und Parkplätze. Auf der Rückseite des Gebäudes liegt die Werkstatt. Ins Gewerbegebiet habe es ihn nie gezogen, sagt er. Der Showroom der Schreinerei sollte sich harmonisch in die schöne Landschaft einfügen. Dass es überhaupt so weit kam, war Glück im Unglück.

Vom Acker zum Vorzeigeobjekt

2008 brannte die alte Werkstatt ab. Ein technischer Defekt in der Absauganlage. „Zu der Zeit hatten wir viel zu tun. Es fing an, eng zu werden. Das Holzlager war über und um die Werkstatt verteilt. Wir konnten weder Hubwagen noch Gabelstapler nutzen und mussten alle Lasten mit Muskelkraft bewegen“, erzählt Brändlin. Eine kleine Ausstellung, 40 m², und das Büro lagen an einem anderen Standort. Sie hatten dazu ein Lager gemietet, doch auch das wurde eng. Die drei ver-



schiedenen Standorte kosteten Zeit und Nerven. Weil sie nach dem Brand dringend eine neue Werkstatt brauchten, wurden in einer ehemaligen Schreinerei Räume angemietet. Doch dann der nächste Schreck. „Nach vier Wochen im neuen Domizil, erfuhren wir, dass das Gebäude zwangsversteigert wird.“ Dies war das vermeintlich zweite Unglück innerhalb kurzer Zeit. Zum Glück erinnerte sich Brändlin jetzt wieder an den Acker, an dem er zweimal täglich vorbei fuhr. Und begann, sich um diesen Acker zu bemühen. Nach vielen Gesprächen mit Ämtern und Behörden konnte er schließlich 2009 am Ortsausgang die heutige Ausstellung bauen. Das großflächig verglaste Ausstellungsgebäude aus heimischer Douglasie mit Gründach hat Brändlin mit einem Architekten geplant. Es sollte die Qualität seines Handwerks widerspiegeln. Das Er-



„Die Ausstellung ist ein kreativer Ort, wo wir dem Kunden anbieten, was zu ihm passt.“

Jonny Brändlin

gebnis: klare, reduzierte Formen und hochwertige Verarbeitung.

Edelholz und exklusive Handelspartner

Im Mittelpunkt der Ausstellung steht der Esstisch. Darauf hat sich der Familienbetrieb mit zehn Mitarbeitern spezialisiert. Der Kunde hat die Wahl zwischen

Massivholz und 3-Schicht-Konstruktion, ein von Brändlin entwickeltes Verfahren, das das Spektrum bei der Holzauswahl vergrößert und traumhafte Holzbilder ermöglicht. „Wir zeigen ein Dutzend verschiedene Modelle. Perfekt verarbeitet, über 15 Holzarten, auch seltene Edelhölzer wie ungedämpften Nussbaum und Elsbeere“, sagt Beatrice Dittrich, die Frau von Jonny Brändlin, die sich um Büro und Verkauf kümmert. Selbstgefertigte Stühle und Sitzbänke aus Massivholz, aber auch Sitzmöbel von Handelspartnern wie KFF, Montis und Vincent Sheppard runden das Angebot ab. Dazu produziert die Schreinerei eine kleine, feine Auswahl an Betten, Beistelltischen, Sideboards, Schränken, Hockern und Badmöbeln, die ebenfalls im Showroom Platz finden. Die Investition in den Neubau hat sich rentiert. „Mit der Ausstellung steigen wir auf hohem »

Vor dem Ausstellungsgebäude zieht eine Dauerausstellung mit Steinskulpturen die Blicke auf sich. Das Gebäude selbst spiegelt handwerkliche Qualität wider



Ausgestellt werden perfekt verarbeitete Tische mit ungewöhnlichen Edelhölzern. Designmöbel von Handelspartnern ergänzen die eigene Produktion



„Wir wählen designorientierte Handelsware in top Qualität, die der Anmutung unserer Tische entspricht.“

Beatrice Dittrich

» Niveau ein. Dadurch sparen wir uns die verbale Selbstdarstellung. Wir müssen nicht mehr viel Überzeugungsarbeit leisten“, erklärt Brändlin. Der Umsatz habe sich seit dem Einzug 2011 fast verdoppelt – freilich bei höheren Personalkosten. Doch profitiert der Betrieb von der Verbindung Ausstellung, Büro, Werkstatt. Was sich positiv auf den Kundenkontakt auswirkt. So können Öffnungszeiten außerhalb der Kernöffnungszeiten flexibel gestaltet werden. „Wenn wir morgens früher kommen, stellen wir einen roten Stuhl raus. Dann wissen unsere Kunden beim Vorbeifahren, dass die Ausstellung geöffnet ist“, sagt Dittrich.

Erfinden und clever verkaufen

Mit dem Handelspartner KFF pflegt der Tischlermeister eine 17-jährige Partnerschaft. „Mich überzeugt neben der Gestaltung das Preis-Leistungs-Verhältnis“, erklärt Brändlin. Für KFF hat er eine Tisch-erweiterung entwickelt, die seit 2009 vom Schweizer Beschlagshersteller Meyer in Lizenz produziert wird. Auch KFF fertigt seit über 10 Jahren ein Tischmodell von Jonny Brändlin gegen Lizenzgebühr. „Unsere Tische sind alle erweiterbar“, erklärt der Tüftler die Besonderheit. Allerdings sieht man den Esstischen die Erweiterungsoption nicht an. Ergänzt werden Möbel aus eigener Fertigung mit Leuchten von Steng sowie Leuchten des Startups woodmosphere aus Bremen.

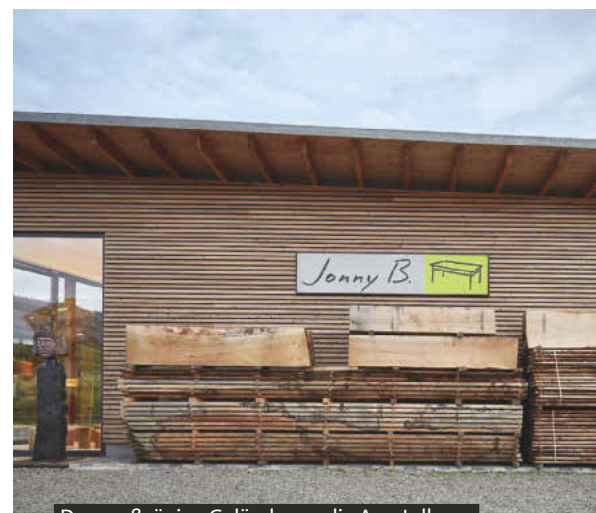
„Die beiden Jungs fertigen aus hauchdünnem, Zehntelmillimeter starkem Echtholz-furnier, sodass sich die Maserung des Holzes unverfälscht zeigt“, schwärmt Brändlin. Wer den Showroom betritt, ist nicht selten Tourist. Kunden aus dem gesamten Bundesgebiet, aber auch aus dem Ausland schauen hier herein. Manche informieren sich vorab über die professionell gestaltete Firmenpräsenz im Internet. „Einer unserer Schreiner pflegt die Homepage. Er ist ein EDV-Crack, fit und schnell am PC und hinter der Kamera“, sagt Dittrich.

Ausstellung stärkt Kundenvertrauen

Die Ausstellung sei „eine vertrauensbildende Maßnahme“ betont Brändlin. Wenn Besucher die hochwertige Qualität

der Möbel sehen, fassen sie schnell Vertrauen. Manchmal sei es sogar so, dass große Einrichtungshäuser die Ausstellung in Laufen empfehlen, wenn Kunden bei ihnen nicht fündig werden. Beim Beratungsgespräch achtet Brändlin darauf, dass es nicht bierernst läuft. Locker soll die Verkaufsatmosphäre sein. Und wie schafft er das? Na ja, sagt Jonny. Gute Menschenkenntnis, eine Portion Humor und keine Scheu vor Fettnäpfchen. Schritt für Schritt geht der Tischlermeister auf die Wünsche ein. Welche Form und Proportionen passen am besten zum Kunden? Wie viele Personen sollen im Alltag und an Festtagen daran Platz finden? Dabei unterstützt eine Diashow mit Referenzbeispielen. Die Fotos auf dem großen Bildschirm sind in der Ausstellung von jedem Standpunkt aus gut zu sehen. Anschließend zeigt die Visualisierung des Esstischs mit SketchUp, wie er in den eigenen vier Wänden aussieht. Ein Highlight ist die Stammwahl. Der Kunde kann in der Werkstatt, nur wenige Schritte vom Ausstellungsgebäude entfernt, den Stamm auswählen, aus dem sein Tisch gefertigt wird. Ein unvergessliches Erlebnis, das die Kundenbindung fördert. Dazu hobelt Brändlin die rohen Bretter bei Bedarf an und befeuchtet sie, damit Farbe und Maserung besser zu erkennen sind. „Wir haben eine große Auswahl hochwertiger Hölzer und kennen jeden Stamm persönlich. So können wir zeigen, was den

Bei Massivholzbetten setzt Jonny B. auf klare Linien. Dazu zwei Leuchten aus hauchdünnem Holzfurnier, gefertigt von einer jungen Manufaktur aus Bremen



Das großzügige Gelände um die Ausstellung bietet genug Parkplätze. Das Firmenlogo ist von der Straße aus gut sichtbar



Hier kann der Kunde gleich Platz nehmen, den Blick auf die Weinberge genießen und seinen Lieblingssessel testen. In stimmungsvoller Atmosphäre werden daneben Tische aus eigener Fertigung gezeigt

persönlichen Anforderungen am besten entspricht“, sagt Dittrich. Das kommt gut an.

Der Spitzname wird zur Marke

Jonny B. ist ein Beispiel für perfekte Markenbildung. Ursprünglich hieß Jonny nämlich Günter. Aus dem Spitznamen Jonny wurde bald der werbewirksame Firmenname Jonny B., der auf dem sattgrünen Logo ins Auge fällt: unkompliziert, leicht verständlich, einprägsam. Weil der Handwerker Jonny B. immer schon ein Faible fürs Gestalten hatte, machte er übrigens bereits als Jungunternehmer auf sich aufmerksam. Er hat einen drehbaren CD-Ständer in Spiralfarm erfunden, der in Design und Funktion so überzeugte, dass ihn in den 1990er-Jahren über 100 Händler deutschlandweit verkauften. Das Edelmöbel wurde auch in Japan, Belgien, Frankreich und Italien vertrieben. Den Blick fürs Design hat sich der Tischlermeister bis heute bewahrt. Da ihm der Kontakt zum Kunden wichtig ist, entwickelte er sich vom Einmannbetrieb zur Möbelwerkstatt, die sich seit 2009 noch breiter aufgestellt hat. Seitdem firmiert der 1990 gegründete Betrieb als GmbH. Dafür holte sich Brändlin einen Diplom-Kaufmann und Mit-Gesellschafter ins Team, der bei finanztechnischen, betriebswirtschaftlichen und personellen Fragen berät.

Fragt man Jonny B. nach einem Einkaufsverband, schaut er einen nur vielsagend an. Klar, man hat verstanden: Er ist ein Netzwerker, der sich fürs Marketing lieber mit befreundeten Unternehmen und

Künstlern zusammenschließt. So erreicht er seinen Kundenstamm erfolgreich. „Wir sind in der Region bestens verankert.“

Kunst und Kultur schaffen Kaufanreize

Ein Highlight der vielen gemeinsamen Veranstaltungen ist der Gutedel-Tag. Ein großes Weinfest an der Badischen Weinstraße. Rund 30 Winzerbetriebe sind mit Ständen und Weinbrunnen vertreten und schenken mehr als 100 Gutedel-Weine aus. „Da schauen bei uns hunderte Menschen vorbei“, erzählt Beatrice Dittrich. Den Ausstellungsraum bietet das engagierte Ehepaar auch der Gemeinde an, die das Bauwerk für repräsentative Veranstaltungen nutzt. Die Gäste sitzen dann an Tischen von Jonny B. und genießen Kultur, Wein und kleine Häppchen. Öffentlichkeitswirksam sind zudem Kunstausstellungen, die das kunstinteressierte Paar in lockerer Folge organisiert. Dabei bieten die großzügigen Innenwände des Gebäudes Platz für großformatige Fotografien, die das Interieur zum Leuchten



bringen. Verfehlen kann der Kunde den Showroom jedenfalls nicht. Dafür sorgt allein schon die Dauerausstellung im Außenbereich: Dort sind mannshohe Stein-skulpturen aufgestellt, die Jonny B. geschickt mit eigenen Möbeln und Handelsware kombiniert. •

Jonny B. GmbH

Portfolio | Tische, Stühle, Sideboards, Betten, Schränke, Badmöbel, 3-schichtige Möbelfronten, Tisch- und Arbeitsplatten für Schreiner

Handelsware | Stühle, Polstermöbel, Sessel, Leuchten, Matratzen

Mitarbeiter | 5 Schreinerge-sellen, 2 Azubis, 2 Bürokräfte in Teilzeit

Ausstellungsgröße | 400 qm

Jahresumsatz | 900.000 Euro

Anteil Schreinerei | 70 Prozent

Anteil Handelsware | 30 Prozent

Handelspartner | KFF, Montis, Vincent Sheppard, FORMvorRAT, Steng, wood-mosphere, Elza, Velospring

www.jonnyb.de