

Carolyn Kutzera und Norbert Bretz

Sofas mit Seele

Die Couch-Größe Bretz fertigt als eine der Letzten ihrer Zunft ausschließlich in Deutschland. Nach Krisen und Insolvenz ist die Familie erfolgreich mit schrillum Design. Nun steigt die fünfte Generation auf.

Katrin Terpitz Gensingen

Norbert Bretz schwebt auf Wolke sieben. In grellorangefarbenem Hoodie und ebensolchen Sneakern fläzt er sich auf der opulenten Sofalandschaft „Cloud7“ - einem Bestseller aus dem Hause Bretz. „Das Sofa ist die Seele der Wohnung“, philosophiert Bretz, Geschäftsführer und Mitinhaber der Polsterfirma aus Gensingen bei Mainz. Dabei streicht er über den dicken Samt. „Unsere Sofas sind Charakterköpfe, genauso wie unsere Kunden“, sagt der 53-Jährige. Bretz will bunte Farben und opulente Formen in die triste Möbelwelt bringen. Mit den schlichten Sofas, die gerade en vogue sind, kann der Kreativkopf nichts anfangen. „Denen fehlt die Wärme. So sammelt sich in der Wohnung umso mehr Kitsch.“

Viele Ausländer seien überrascht, dass solch fröhliche Sofas aus dem eher biederen Deutschland kommen, erzählt Bretz. Mit seinen halblangen Haaren und der Nickelbrille wirkt er auf den ersten Blick wie ein ewiger Philosophie-Student - und nicht wie ein Unternehmer. Dabei hat Norbert Bretz wie sein Bruder Hartmut Betriebswirtschaft studiert. Gemeinsam übernahmen sie die Traditionsfirma vom Vater. Im Oktober nun hat Hartmut Bretz, 57, den Posten als Co-Geschäftsführer an seine Tochter Carolyn Kutzera, 33, übergeben. Die Zukunft von Bretz als Familienunternehmen in fünfter Generation ist damit gesichert.

Das Besondere an Bretz, abgesehen vom schrillen Design: Die Sofas sind alle in Gensingen in Handarbeit gefertigt. Die Holzgestelle werden mit Schaumstoff in verschiedenen Härtegraden schichtweise gepolstert. Edle Stoffe etwa aus Italien werden zugeschnitten, genäht und übergezogen. Bis zu 200 Samtknöpfe ziehen die Mitarbeiter pro Sofa mit Fäden einzeln auf die Polster. „Made in Germany“ sei

heute selten in der Möbelbranche, sagt Ursula Geismann vom Verband der Deutschen Möbelindustrie (VDM). Die meisten deutschen Hersteller ließen in Polen oder der Türkei produzieren. Zu den Ausnahmen zählen Rolf Benz oder Cor.

Bretz hat schwere Zeiten hinter sich, die Firma stand mehrfach vor dem Aus. 1895 begann Bauernsohn Johann Bretz mit der Herstellung von Drahtzäunen und Matratzen. Die Drähte wurden damals von Hunden gedreht, die im Kreis liefen. Dessen Sohn Alexander Bretz machte aus Draht Federkerne und Polstermöbel. Die Firma wuchs auf 100 Mitarbeiter. Als die Familie im Zweiten Weltkrieg aus dem Luftschutzbunker kletterte, war das Werk zerstört. Karl-Fritz Bretz fing bei null an. Doch nach dem Krieg war die Nachfrage nach Möbeln groß. Die Firma fertigte Gelsenkirchener Barock, aber auch Modelle passend zum Nierentisch. Die Doppelbett-Couch Cala verkaufte sich 200 000-mal.

Neustart nach der Pleite

Die Firma wuchs auf 1 600 Mitarbeiter Mitte der 70er-Jahre. Doch nach der Ölkrise gingen viele Möbelbauer pleite, andere zogen ins subventionierte Zonenrandgebiet. Bretz fertigte weiter in Rheinhessen und überhob sich noch mit dem Kauf einer Firma. Obwohl der Umsatz sank, brachte es Karl-Fritz Bretz nicht übers Herz, die notwendige Zahl von Mitarbeitern zu entlassen. „Unser Vater war immer ohne Kredite ausgekommen, aber als er einen brauchte, bekam er keinen“, sagt Norbert Bretz. So ging das Unternehmen 1986 in die Insolvenz.

Ein Schock für die Familie. Nach dem Zwangsverkauf verloren alle Mitarbeiter ihre Arbeit. Doch der Vater, der persönlich haftete, musste Geld verdienen - und die Insolvenz fuchste den damals 55-Jährigen. So gründete er 1987 unter dem Namen

„

Bretz macht besondere Sofas mit einer Formensprache, die weltweit erkennbar ist.

Ursula Geismann
Verband der Deutschen
Möbelindustrie

Carolyn Kutzera und Norbert Bretz:
„Unsere Sofas sind Charakterköpfe, genauso wie unsere Kunden.“

seiner Söhne mit fünf ehemaligen Mitarbeitern die Polsterfirma noch einmal neu.

Die Brüder Norbert und Hartmut bauten sich derweil anderswo eine Karriere auf. Hartmut arbeitete bei Siemens, als der Vater ihn 1991 bat, in die Firma zu kommen. Norbert folgte ein paar Jahre später. Nach der Wende waren Möbel gefragt. Aber bald überschwemmten solche aus Ostproduktion den Markt. Die Brüder merkten schnell: Sie brauchten andere Sofas, zumal sie den Geschmack des Vaters ohnehin nicht teilten.

„Mein Bruder und ich sind keine gelernten Designer. Aber wenn man schon mit vier Jahren regelmäßig Möbelmessen besucht, bekommt man einen Blick dafür“, so Norbert Bretz. Die Brüder entwarfen ein wildes Sofa mit Zebrafell und Tierfüßen. Das war der Durchbruch. Bretz wurde mit verrückten Sofas Trendsetter für das Junge Wohnen.

Bis heute entwickelt die Familie alle Möbel selbst, mit hauseigenen Designern. Dabei habe es schon mal geknallt zwischen den Brüdern, verrät Nachfolgerin Kutzera. „Norbert Bretz ist wild und bodenständig zugleich“, beschreibt ihn Ursula Geismann. Wichtige Eigenschaften für einen Unternehmer, der den Laden immer wieder neu erfinden muss - und sich selbst trotzdem treu bleiben.

Nach dem Absturz der New Economy Anfang des Jahrtausends achteten die Leute wieder mehr aufs Geld. „Und neben unseren Modellen standen preisgünstige Nachbauten aus Polen“, so Bretz. Der Umsatz brach ein. Die Familie stand vor der Alternative: entweder auch im Osten fertigen und alle Mitarbeiter in Gensingen entlassen oder vom günstigen Jungen Wohnen in die exklusive Beletage der Möbelhäuser wechseln. „Das war riskant, aber wir mussten einen Schnitt machen. Wir sind Sturköpfe, wollten in Gensingen bleiben.“

Von 150 Händlern verlor Bretz mehr als 50. Mit einer Werbekampagne in Fitness- und Frauenmagazinen für eine halbe Million D-Mark gewannen sie neue Kunden. Auch heute gibt Bretz rund zehn Prozent seines Umsatzes für Werbung aus. Das ist relativ viel für die Branche.

Deutsche Polsterhersteller machten laut VDM 2015 weltweit einen Umsatz von rund 1,6 Milliarden Euro. Mit rund zwölf Millionen Euro ist Bretz zwar klein, aber ein Begriff. „In Zeiten, wo die Wohnungen immer kleiner werden, geht Bretz einen mutigen Weg zu ausladenden Sofas“, sagt Markus Majerus von der Internationalen Möbelmesse in Köln. Bretz ist für ihn eine echte Marke. Die wurde 2017 mit dem German Brand Award ausgezeichnet. „Mit den Bretz-Brüdern kam neuer Schwung in die Möbel“, sagt Ursula Geismann. Bretz mache ganz besondere Sofas mit einer eigenen Formensprache, die weltweit wiedererkennbar sei.

Inzwischen hat Bretz rund 90 Mitarbeiter und fünf eigene Shops in Hamburg, Köln, Dortmund, Frankfurt und Düsseldorf - alles finanziert aus Eigenmitteln. „Nach den Krisen achten wir sehr auf Puffer für schlechte Zeiten“, sagt Bretz. Darüber hinaus gibt es zwölf händlerbetriebene Geschäfte von Wien und Paris bis Peking. „Früher waren wir auch im arabischen Raum unterwegs, aber dort braucht es eine monetäre Betreuung, die wir aus Prinzip nicht leisten“, umschreibt Bretz die lokalen Geschäftsgepflogenheiten. Zudem seien Auslandsmärkte krisenanfälliger. „In Deutschland haben wir genug Potenzial“, ist er überzeugt.

Im Ausland macht Bretz rund 40 Prozent des Geschäfts. „Beim Export ist Bretz vorsichtig unterwegs“, meint Geismann. Sie erwartet, dass sich das mit Carolyn Kutzera ändert. Die Nachfolgerin hat in Mailand und Paris Design studiert, bei einem Modedesigner in London gearbeitet und nebenher den MBA gemacht. Als Kreativdirektorin hat sie etwa das Sofa „Ohlinda“ entworfen. Die Sitzfläche erinnert an Matratzen - die Anfänge von Bretz. Zwei Garnfarben ergeben einen schimmernden Samt. „Das Haptische wird in Zeiten des Digitalen für die Menschen immer wichtiger“, sagt Kutzera. Das Digitale hält auch bei Bretz Einzug: Sofas sollen künftig per Virtual-Reality-Brille vorab erlebbar werden.

Bretz soll ein Familienunternehmen bleiben. Ein Verkauf wie der von Wettbewerber Rolf Benz an Chinesen kommt für die Rheinhessen nicht infrage. „Unsere Familie ist hartnäckig und neugierig“, sagt Norbert Bretz. Er selbst steht samstags oft in einem seiner Läden und berät inkognito Kunden: „Es gibt kein besseres Labor für Marktforschung!“



Bretz