



Oben: Julia Holtmann und Stefan Kaiser leiten das Familienunternehmen in vierter Generation. Unten: Uwe Müller, Unternehmensberater beim EMV, betreut Möbel Holtmann und ist auch mit dem sechs-köpfigen Verkaufsteam in Obernkirchen bestens vernetzt – auf dem Bild ganz unten ist er im Gespräch mit einem Teil der Mannschaft (v.l.): Fred Eisenbach, Martin Hölzer, Beate Kahre und Uwe Müller.

Möbel Holtmann: Interview nach Umbau und Verbandswechsel

# Sechs Richtige in Obernkirchen

Alles neu: 2021 war für Möbel Holtmann ein Jahr, in dem alles zusammenkam – Umbau, Verbandswechsel und die anhaltende Pandemie. Doch das Familienunternehmen hat es gestemmt und ist nun für die Zukunft als Local Hero an der Grenze zwischen Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen bestens aufgestellt.

**möbel kultur: Frau Holtmann, Herr Kaiser, Sie haben Ihr Möbelhaus Mitte letzten Jahres komplett erneuert. Was waren die Gründe?**

**Julia Holtmann:** Es war ganz einfach in die Jahre gekommen und wir wollten es dann auch richtig machen. Da die Paul Home Company, ein Wettbewerber in unmittelbarer Nähe von uns, das Geschäft aufgegeben hatte, haben wir die Gunst der Stunde genutzt und das Haus grundlegend erneuert.

**möbel kultur: Über welches Einzugsgebiet sprechen wir bei Möbel Holtmann?**

**Stefan Kaiser:** Wir profitieren von unserer Lage direkt an der B65, einer Durchgangsstraße zwischen Minden und Hannover. Die Kreise Schaumburg und Minden-Lübbecke sind unsere Hauptwerbegebiete, wir haben aber auch Ausreißer bis nach Hannover oder Bielefeld und sogar bis ins Sauerland, das liegt dann aber an unserem privaten Netzwerk und nicht weil wir dort werben.

**möbel kultur: Möbel Holtmann ist ein echtes Traditionsunternehmen.**

**Julia Holtmann:** Ja, wir sind in der Region verwurzelt, denn mein Urgroßvater hat die Firma 1903

gegründet. Bis in die 1980er Jahre hinein war es eine Polsterei, dann hat mein Vater das Unternehmen als Handelsgeschäft ausgerichtet. Ich bin deshalb schon als Kind über die Möbelmesse in Köln gerannt.

Mein Bruder ist Künstler und er hat früh klargestellt, dass er kein Interesse am Möbel-Business hat. Mit meinem Studium in Bielefeld und Hamburg habe ich mich

sukzessive auf die Online-Kanäle um, im kommenden Jahr werden das etwa 30 Prozent der Spendings sein. Bei unserer Digitalstrategie, die wir mit unserem Berater Martin Tappe verfolgen, schaffen wir es auch als kleineres Haus mit Facebook, Instagram, unserer Website und dem Sales-Manager auf verschiedenen Online-Kanälen präsent zu sein.

darauf vorbereitet, die Nachfolge anzutreten. Die Übergabe an mich war ein fließender Prozess. Erst einmal habe ich im JuWo-Bereich die Verantwortung übernommen, um mich zu beweisen. Mein Vater war ein Unternehmer alter Schule und eine Respektsperson. Wir haben die Nachfolge aber zusammen sehr gut hinbekommen, wie ich finde.

**Stefan Kaiser:** 2007 bin ich dann ins Unternehmen gestoßen. Vorher habe ich bei Bertelsmann gearbeitet. Seit diesem Zeitpunkt führen wir Möbel Holtmann als Doppelspitze.

**möbel kultur: Wie ist die Aufgabenteilung?**

**Julia Holtmann:** Ich verantworte den Einkauf und den Verkauf und mein Mann kümmert sich um das Marketing und die Administration sowie die kaufmännischen Aufgaben. Aktuell haben wir 16 Mitarbeitende und eine Verkaufsfläche von 5.800 qm.

**möbel kultur: Wie werben Sie?**

**Stefan Kaiser:** Für mich ist die beste Werbung der persönliche Kontakt. Ich kann gar nicht anders, als die Leute, mit denen ich spreche, in unser Haus einzuladen. Das wirkt.

Ansonsten bedienen wir das ganze Spektrum und stellen auch

**möbel kultur: Warum haben Sie 2021 auch den Verband gewechselt?**

**Stefan Kaiser:** Es kam vieles zusammen. Die Paul Home Company hat nach 94 Jahren sehr überraschend zugemacht, weil die Brandschutzauflagen nicht mehr zu erfüllen waren. Wir haben in dem Moment beim EMV angerufen, weil wir das Sortiment schon immer attraktiv fanden.

**möbel kultur: Kannten Sie die Kollektionen denn so genau?**

**Name:** Nein, das nicht, aber wir haben immer wieder von Kunden gehört, wie schön die Möbel bei der Konkurrenz gewesen sind. Erst in den Gesprächen mit dem EMV haben wir verstanden, dass es sich um Konzeptionen handelt, die mit vollständigen Vermarktungspaketen auf die Fläche kommen. Das waren für uns sechs Richtige im Lotto.

Die nächsten EMV-Häuser liegen weiter entfernt: Möbel Hesse in Hannover, Krause Home Company in Hildesheim und die Berkemeier Home Company in Beckum. Wir haben hier viel Platz für die Vermarktung der Kollektionen.

**möbel kultur: Können Sie jetzt schon ein Fazit ziehen?**

**Julia Holtmann:** Die Vergleichbarkeit ist angesichts der außerordentlichen Umstände in den letzten drei Jahren natürlich schwierig. 2021 war unser Rekordjahr, aber auch jetzt haben wir noch ein kleines Plus – und das ohne Küchen. Was wir jetzt schon sagen können ist, dass die Rentabilität sich deutlich verbessert hat und das ist natürlich die wesentliche Kennzahl für einen Händler.

**Stefan Kaiser:** Die Familie hat seinerzeit das Küchenhaus verpachtet und im letzten Jahr schließlich verkauft. Das Team nebenan macht einen super Job. Das kommt unserem Standort natürlich auch zugute, denn die Verbraucher nehmen nicht immer genau wahr, dass es sich um zwei Unternehmen handelt.

**möbel kultur: Welche Kollektionen laufen hier am besten?**

**Julia Holtmann:** Natura, dann Global Family und dann kommt auch schon Styles United. Nach Warengruppen sind definitiv Polstermöbel unsere stärkste Kategorie. Tisch und Stuhl ist durch die EMV-Kollektionen stärker geworden. Die Schlafen-Fläche haben wir um ein Drittel verkleinert und den Umsatz trotzdem gehalten. Fachsortimente sind für uns nur Frequenzbringer, jetzt bekommen wir noch die Deko-Artikel aus den Kollektionen hinzu, was wir begrüßen.

**möbel kultur: Wie haben Sie die Pandemie erlebt?**

**Stefan Kaiser:** Es gibt Dinge, die wir selbst nicht beeinflussen können. Wir können unser Haus bestmöglich aufstellen, Verkäufer schulen und das Marketing optimieren, aber Pandemien oder Kriege liegen außerhalb unserer Handlungsfelder. Deshalb bin ich bei all der gesellschaftlichen Unruhe während der Pandemie relativ ruhig geblieben, weil die Dinge nicht in unserer Macht lagen. Das fällt zugegebenermaßen einfacher, wenn die Zahlen am Ende stimmen.

**Julia Holtmann:** Ganz so stressfrei war es angesichts des Abverkaufs-Drucks nicht. Wir hatten nicht viel Zeit, weil wir uns dafür die Monate März und April vorgenommen hatten – und zu dieser Zeit war hier ein Lockdown angeordnet. So mussten wir uns dann die Bereiche nacheinander vornehmen. Erfreulicherweise war die Nachfrage nach Möbeln auch im Frühsommer letzten Jahres sehr hoch, sodass die Ware dann auch ohne Probleme abfloss, auch weil wir



mit der Firma Chaar in diesem Punkt sehr gut unterstützt worden sind.

Die Umgestaltung in Etappen funktionierte aber auch nur deshalb so gut, weil wir mit Nikola Soltwedel eine Planerin an unserer Seite hatten, die hier Top-Arbeit geleistet hat. Das gilt für die Verbandsbetreuung durch Vertriebsleiter Michael Klessinger und unseren EMV-Unternehmensberater Uwe Müller natürlich erst recht.

**möbel kultur: Und die Neueröffnung?**

**Stefan Kaiser:** Als wir endlich öffnen konnten, waren die Reaktionen sehr positiv. Wir haben das tolle Feedback bekommen, dass wir nun ein echtes Erlebnis-Wohnkaufhaus geworden sind. Und damit spreche ich nicht von Bällebadern, Restaurants oder sonstigen Dingen, die die Großfläche zelebriert. Wir machen das, was der Mittelstand leisten kann: Wir bieten stimmige Wohn-Inspirationen und eine kompetente Beratung.

**möbel kultur: Was bleibt nun noch anzupacken?**

**Stefan Kaiser:** Das neue Image müssen wir weiter schärfen und nach außen tragen. Viele Kunden haben uns schon neu kennengelernt, aber längst nicht alle. Es ist auch noch nicht alles stimmig. Die Fassade muss ebenfalls neu gestaltet werden und es gibt ein paar Flächen, die wir noch optimieren müssen. Und auch das alte Logo spiegelt nicht mehr wieder, wofür wir stehen.

**möbel kultur: Holtmann Home Company – das würde ja gar nicht schlecht klingen.**

**Stefan Kaiser:** Alles ist möglich. Das haben wir doch wohl deutlich unter Beweis gestellt. (Lacht.)

SASCHA TAPKEN

