



Designmeile Gumpendorf

Christoph Stein, Mit-Inhaber von Lichterloh umringt von seinen Designklassikern.



Sessel „Revolt“ entworfen von Friso Kramer, 1953, für De Cirkel, bei Lichterloh

An den beiden Enden, vorne am Ring und hinten nahe beim Gürtel, ist die Konzentration an Geschäften, die schöne Dinge fürs Wohnen bieten, besonders hoch. Die Wiener Gumpendorfer Straße, die sich quer durch den sechsten Bezirk schlängelt und die Innenstadt mit den Außenbezirken verbindet, ist bekannt für zweierlei: für die vielen Friseurläden und für die zahlreichen Möbelgeschäfte.

Claudia Stelzel-Pröll

Möbelgeschäfte haben in Gumpendorf eine lange Tradition: Bereits im 18. Jahrhundert gab es im Bezirk eine Tapeten- und eine Möbelfabrik. Heute machen Kreative mit stilvollen Ideen und Mut zu Neuem an den beiden Enden der Straße auf sich aufmerksam. Die Ansätze, die Kunden, das Angebot und die Ziele sind vielfach verschieden. Ein Anspruch ist aber bei allen Unternehmern gleich: Der Vorsatz, qualitativ Hochwertiges in schöner Form anzubieten.

Rund um das wienerisch-gemütliche Café Sperl, das seit Jahrzehnten unverändert Platz für Müßiggänger, Feinspitze und Anwohner bietet, hat sich in den vergangenen Jahren jede Menge getan. In diese vormals ausgestorbene Ecke des

Straßenzugs traute sich vor 19 Jahren das lichterloh-Team vor. Zuerst war es nur die Fläche einer kleinen Drogerie mit historischem Portal und beeindruckendem Lastenaufzug, ein paar Jahre später kamen die Räumlichkeiten einer Bank dazu. Mittlerweile werken die lichterloh-Menschen Christof Stein, Dagmar Moser und Markus Pernhaupt auf 700 Quadratmetern. Die schönen Möbel und die netten Menschen fanden sogar Platz in Michael Köhlmeiers Roman „Abendland“. Zu sehen, zu bewundern und zu kaufen gibt es hier Design, Kunst und Antiquitäten abseits des Gewöhnlichen. Da stehen schon mal aufgemöbelte Turngeräte neben Carl-Auböck- und Thonet-Sesseln. „Unser prinzipieller Ansatz ist es, Lebenskreativität zu vermitteln“, erklärt Christof Stein.



In unserem Grätzel bearbeiten zwar alle das gleiche Feld, aber mit unterschiedlichen Ausprägungen



Und das bezieht sich nicht nur auf die Kunden, sondern auch auf die Zusammenarbeit im Grätzel: „Wir haben eine ganz eigene Dynamik. Da ist kein Konkurrenzdenken da. Denn wenn man etwas Gutes plant, ist es doch lustiger, man macht es gemeinsam.“

Gemeinsam, das hört man von den Unternehmern in der Gumpendorfer Straße oft. Gemeinsam heißt in diesem Fall mindestens einmal pro Jahr eine große Veranstaltung auf die Beine zu stellen, wie etwa „By side. Weiterwandern zu den Nachbarn“, eine Designtour im Rahmen der großen Möbelmesse „Homedepot“, bei der sich 2009 immerhin neun Kreative von ihren Geschäften ins Freie wagten, ihre Schätze herzeigten, Passanten kulinarisch versorgten und mit den Besuchern feierten. Gemeinsam heißt aber auch, eigene Kunden zum anderen zu schicken, wenn dessen Angebot eher den Vorstellungen entspricht.

Damit hat auch Karin Quas kein Problem: Gleich gegenüber dem lichterloh entrümpelte sie ein ehemaliges Gartengeräte- und Rasenmähergeschäft, bevor sie dort ab 1992 gemeinsam mit ihrer Mutter Möbel verkaufen konnte. „Hier in dieser Gegend war am Anfang gar nichts los. Alles, was jetzt passiert, ist sehr belebend und passt super zusammen.“ Elegante italienische Betten, mondäne Sitzgruppen, kecke Lampen und stilvolle Esstische – Karin Quas zeigt in ihrem großzügigen Schauraum, wie es sich schön leben lässt. „Alle Kunden, die

wir einrichten, brauchen mindestens zehn Jahre nichts mehr von uns. Deswegen ist für uns Mundpropaganda so wichtig.“ Und Laufkundschaft. Und die kommt eben eher, wenn nicht nur ein Geschäft, sondern die ganze Gegend einladend ist. Auch sie sieht in ihren Nachbarn keine Konkurrenten – „Wir bearbeiten zwar ähnliche Felder, allerdings mit unterschiedlichen Ausprägungen“ – und kauft schon mal für ihre Kunden eine gemütliche Lampe bei lichterloh ein, „damit es nicht zu steril wird“. Bei gemeinsamen Aktivitäten mit den Unternehmern rundherum ist die angenehme Geschäftsfrau gerne dabei, „solange alles unkompliziert bleibt. Ich bin gegen jede Vereinsmeierei.“

Mit dieser Forderung trifft Karin Quas auch genau die Einstellung von Lothar Trierenberg. Der ruhige Chef des Einrichtungshauses das möbel auf der anderen Straßenseite schätzt die Zusammenarbeit im Grätzel sehr, aber am liebsten „ohne Struktur und nur anlassbezogen“. Niemand habe ewig Zeit für Organisatorisches, „Hauptsache, gemeinsame Aktivitäten finden statt und machen allen Beteiligten Spaß“. In dem ehemaligen Auslieferungslager und Büro von Dr. Oetker brachte Trierenberg vor zweieinhalb Jahren seine Ideen für schönes Wohnen unter. Was als nach wie vor hochfrequentiertes Lokal in der Burggasse, in dem immer noch alle verwendeten Möbel gekauft werden können, begann, fand in einem eigenen Geschäft seine konsequente Fortsetzung. „Der Standort hier in diesem Eck der Gumpendorfer Straße ist ideal. Wir befruch-

Karin Quas, Inhaberin vom Einrichtungshaus Quas und Lothar Trierenberg, Chef von das möbel halten zwar nichts von Vereinsmeierei.

Bei uns ist alles Teamarbeit. Wir harmonisieren. Deswegen funktioniert es so gut.

ten uns alle gegenseitig, und durch die vielen Lokale kommt auch Laufkundschaft zu uns, die vielleicht am Abend beim Fortgehen etwas in unserem Schaufenster entdeckt“, sagt Lothar Trierenberg. Von der Outdoor-Küche über schräge Sitzlandschaften bis hin zur Kinderzimmereinrichtung ist im möbel alles zu bekommen. Seit kurzem gibt es auch eine Abverkaufsecke im Untergeschoß: „Hier können sich auch Menschen mit niedrigerem Budget unsere Möbel leisten. Das freut mich persönlich sehr und ist auch ein ideologischer Ansatz.“ Denn über den Preis regelt sich ja bekanntlich die Kundschaft, und die besteht im Falle des möbels nicht aus Ersteinrichtern, weiß Trierenberg: „Bei uns kaufen Zweit- und Dritteinrichter und viele Jungfamilien ein, aber prinzipiell gibt es keine definierte Zielgruppe.“ Die Produkte müssten einem liegen, und wenn jemand das Geschäft betritt, habe er schon ein ziemlich gutes Gespür dafür, ob die Person etwas kauft. Diejenigen, die sich wohlfühlen, schlagen zu und kommen wieder – obwohl die Einkäufe seit Jahresbeginn schon etwas verhaltener seien als im Vorjahr. Das Rezept des sympathischen Unternehmers: „Die Qualität halten und Beständigkeit zeigen.“

lichterloh, Quas und das möbel – drei Unternehmen mit kreativen Menschen dahinter, die einander fördern und for-

dern, ohne sich zu beengen. Ein Konzept, das offensichtlich Wirkung zeigt: Das Grätzel rund um das Café Sperl könnte die Schleifmühlgasse von morgen werden, der Anfang ist gemacht. Eine engere Zusammenarbeit mit dem anderen Ende der Gumpendorfer Straße hält niemand für sonderlich sinnvoll: „Dafür ist die Distanz einfach zu groß“, heißt es einhellig. Da könne man nicht einfach mal schnell auf einen Kaffee über die Straße hüpfen und sich dabei ein wenig austauschen. Zu den Geschäften nahe des Gürtels müsse man schon hinfahren, und das sei einfach zu kompliziert.

Und vielleicht auch gar nicht notwendig. Denn die Unternehmen an der äußeren Gumpendorfer Straße haben sich ebenfalls zusammengetan und unter dem Namen „Möbelmeile“ einen Zusammenschluss gegründet. Elf Geschäfte sind derzeit Partner, mit Aktivitäten im Grätzel präsentieren sich die Unternehmen ihren Kunden und den Bewohnern des Bezirks.

Adem Köse, Inhaber eines Installations- und Badausstattungsbetriebes, ist ebenfalls Mitglied der Möbelmeile. Der 32-Jährige würde sich aber mehr Zusammenhalt wünschen: „Der Kontakt untereinander sollte sich intensivieren, wir sollten uns gegenseitig mehr helfen.“ Wie viel gute Zusam-



Adem Köse, Badausstatter und seine Brüder X und Y beleben das andere Ende der Gumpendorfer Straße.

Wir nutzen unsere Synergien. Gemeinsam sind wir einfach stärker.

menarbeit wert sein kann, erfährt Köse täglich im eigenen Arbeitsumfeld. Gemeinsam mit seinen beiden Brüdern ist er für das Unternehmen verantwortlich, das immerhin 20 Mitarbeiter beschäftigt. „Wir sind auf Bäder spezialisiert. Wir bieten alles von der Idee bis zur kompletten Fertigstellung an.“ Alles aus einer Hand sozusagen. Dabei muss der persönliche Geschmack schon mal hintanstellen: „Mir gefällt, was ich hier in meinem Schauplatz zeige: moderner, puristischer Stil, bei dem Farben und Licht harmonisieren.“ Der Kunde bekommt natürlich trotzdem das, was er wünscht. Die Dimensionen, in denen sich Bäder von Köse preislich bewegen, sind beachtlich – „Der durchschnittliche Preis für ein Rundpaket liegt bei rund 30.000 Euro“ –, umso mehr muss die Qualität passen. „Wir können es uns nicht leisten, Fehler zu machen“, sagt der gelernte Installateur und wird nicht müde, abermals auf sein Team zu verweisen: „Wir harmonisieren, deswegen funktioniert es auch.“

In Blickweite, direkt auf der anderen Straßenseite, funktioniert sie ebenfalls, die Teamarbeit: Seit sieben Jahren planen, tüfteln und beraten Josef Fletzberger und Manfred Preloschnik in ihrem gleichnamigen Geschäft: Küchenstyling könnte man das auch nennen. Denn was die beiden Experten unter

kochwütige Volk bringen, wird auch gerne von Hollywoodstars wie Brad Pitt oder George Clooney gekauft. Das früher dunkel-abweisende Geschäftslokal wurde mit viel Gefühl in einen offenen, hellen Schauplatz verwandelt. Hier finden sich Küchentrends, nach denen man sonst in Österreich lange suchen muss: „Wir sind immer ein bisschen vor den anderen, was Design und Innovation angeht. Quasi die Opinion Leader“, sagt Manfred Preloschnik. Und Fletzberger ergänzt: „Wir waren auch die Ersten, die regelmäßig Kochseminare veranstaltet haben und das bis heute durchziehen.“ In der großen Schauküche vor Ort treffen sich Gourmets, Hobby- und Profiköche zum Experimentieren und Gustieren. Die Fachmänner waren früher beide allein selbständig, bevor sie sich entschlossen, ihre Synergien zu nutzen: „Zusammen sind wir einfach stärker“, bringt Preloschnik die Vorteile auf den Punkt.

Mittlerweile hat sich das Unternehmen einen Namen gemacht. Auch bei den Küchenmenschen steht Qualität an oberster Stelle: „Bei uns muss alles perfekt ablaufen.“ Preloschnik und Fletzberger sind mit ihrem Unternehmen ebenfalls Mitglied der Möbelmeile: „Wir alle zusammen machen zwei regelmäßige Events pro Jahr, das hat sich bewährt.“ An einer Schlie-



Die Küchenstylisten Josef Fletzberger und Manfred Preloschnik in ihrem Schauplatz auf Wiens schönster Möbelmeile.



ßung der Kommunikationslücke zwischen den beiden Teilen der Gumpendorfer Straße sehen Preloschnik und Fletzberger keinen Bedarf, die Entfernung für eine sinnvolle Zusammenarbeit sei einfach zu groß. Wenn es um die ganz persönliche Traumküche geht, sind sich die beiden einig: „Sie muss offen und gemütlich, ganz einfach ein Kommunikationszentrum sein, in dem das Miteinander gefördert wird.“ Dass die Küche stilvoll aussehen und mit den besten Geräten bestückt sein soll, ist Voraussetzung.

Gemeinsam ist offenbar auch im Geschäftsleben besser als einsam: Ob zu dritt wie im Falle von lichterloh, Quas und das möbel oder zu elft wie bei der Möbelmeile, ob am oberen oder am unteren Ende der Gumpendorfer Straße – jene Unternehmen, die zusammenpassen, finden auch zueinander. Durch verbindende Aktionen, persönliche Beziehungen, Professionalität und ein verwandtes Sortiment kann der Konkurrenzdruck locker gesehen werden, kann auch gegenseitige Unterstützung und Ergänzung passieren. Um das Geheimnis aller fünf Designanbieter mit einem Zitat des Küchenprofis Manfred Preloschnik zusammenzufassen: „Ein Unternehmen muss etwas unternehmen.“

Christof Stein:
lichterloh, Gumpendorfer Straße 17, Tel.: 01/586 05 20,
www.lichterloh.com

Karin Quas:
quas, Gumpendorfer Straße 16, Tel.: 01/586 23 56,
www.quas.at

Lothar Trierenberg:
das möbel, Gumpendorfer Straße 11, Tel.: 01/ 924 38 34,
www.dasmoebel.at

Adem Köse:
Köse Installationen, Gumpendorfer Straße 137,
Tel.: 01/595 29 06, www.koese-gmbh.at

Manfred Preloschnik und Josef Fletzberger:
Preloschnik / Fletzberger Küchenstyling,
Gumpendorfer Straße 122, Tel.: 01/597 64 07,
www.kuechenstyling.at