



75 Jahre Nolte Delbrück

Nach der Gründung durch Georg Nolte im Jahre 1932 wird das Unternehmen heute in der vierten Generation geführt.

Ursprünglich wurden schwere, handwerkliche Möbel in einer Werkstatt hergestellt, aus der 1932 die „Westfälische Möbelfabrik“ entstand. Mit dem ersten erfolgreichen Messeauftritt 1933 auf der Leipziger Möbelmesse feierte man mit dem Modell „Maria“ einen großen Erfolg und begründete damit den Aufstieg des Unternehmens.

Die kleine Möbelfabrik wurde um das Doppelte erweitert. 1949 wurde ein zweites Modell mit dem Namen „Maria“ auf der Kölner Möbelmesse vorgestellt. Mit diesem Schlafzimmer begann der neuerliche Aufstieg des Unternehmens.

Im Jahre 1952 wurde das Unternehmen nochmals um 3.300 qm erweitert. Im Jahre 1957 feierte man das 25-jährige Bestehen. 1964 bezog das Unternehmen das neue Bürogebäude und firmierte im darauf folgenden Jahr auf Nolte-Möbel KG Delbrück um.

In den folgenden Jahren wurden die Produktionsstätten kontinuierlich erweitert und so konnte man im Jahre 1982 das 50-jährige Bestehen des Unternehmens feiern. 1993 wurde Frau Annelie Nolte zur Geschäftsführerin ernannt. Im Jahre 1995 wurde der heutige Showroom mit einer Größe von 3.300 qm geplant und eröffnet. Im Jahre 2002 feierte das Unternehmen sein 70-jähriges Jubiläum. Im Zuge der Nachfolgeregelung bei der Nolte-Möbel GmbH & Co. KG, Delbrück, hat Herr Daniel Nolte-Byles mit Wirkung zum 1. Januar 2007 die Aufgaben als geschäftsführender Gesellschafter von seiner Mutter Annelie Nolte übernommen.

Nolte Delbrück wird 75 Jahre alt

Qualität, Flexibilität, Kundennähe

Mit seiner 75-jährigen Geschichte gehört Nolte Delbrück zu den traditionsreichsten deutschen Schlafzimmerherstellern. Wie sich das Unternehmen für die Zukunft aufstellt, erklärte Geschäftsführer Jens Nottmeier Helmut Merkel und Andreas Müller-Buck vom MÖBELMARKT.

MÖBELMARKT: Wo steht Nolte Delbrück im 75. Jahr seiner Firmengeschichte?

Jens Nottmeier: In der Fertigung, im Vertrieb und der Verwaltung sind aktuell rund 300 Mitarbeiter beschäftigt.

Wie bekannt ist, haben wir im vergangenen Jahr Anpassungen vorgenommen, um über Jahre hinweg aufgebaute Überkapazitäten abzubauen.

Das Unternehmen ist auch von der Produktionsseite her gut aufgestellt. Wir werden aber auch weiterhin in die Fertigung investieren, um den veränderten Marktgegebenheiten gerecht zu werden. Es ist notwendig, heute noch schneller zu reagieren und noch flexibler zu fertigen.

Zur vergangenen M.O.W. haben wir bekanntlich unseren Furnierbereich gestärkt. Ursprünglich sind wir als Furnierhersteller gestartet – mit einem Folienanteil von bis zu

80%. Jetzt wollen wir das Verhältnis von Folie zu Furnier auf 70 zu 30 verändern.

„Made in Germany“ ist ein wichtiges Qualitätsmerkmal“

MÖBELMARKT: Sie konzentrieren sich auf den Standort Deutschland?

Nottmeier: Produktionsstandort ist Delbrück, und soll auch Delbrück bleiben. „Made in Germany“ ist ein wichtiges Qualitätsmerkmal. Wir haben bereits notwendige Veränderungen hinter uns, weitere werden in den kommenden ein, zwei Jahren folgen. Wenn alle Prozesse und Abläufe im Unternehmen optimiert sind, dann kann man Möbel, wie wir sie anbieten, auch in Deutschland zu marktgerechten Preisen produzieren. Deshalb gibt es für uns keine Alternative zum Standort Deutschland.

Wir stehen als deutscher Hersteller für Qualität, für Flexibilität und für Kundennähe. Wenn wir nur Masse produzieren wollen, dann können wir dies überall tun.

Aber wir befinden uns in einem Markt, der sich sehr schnell dreht. Ein Trend, der heute aktuell ist, kann in einem halben Jahr schon wieder passé sein. Wir wollen uns diesen schnell wechselnden Anforderungen stellen. Und das können wir nur, wenn wir das Heft hier vor Ort in der Hand halten. Bei einer Verlagerung der Produktion ins Ausland sind wir weit davon entfernt.

MÖBELMARKT: Was Absatzmärkte angeht orientieren Sie sich aber zunehmend international?

Nottmeier: Holland und Österreich sind unsere wichtigsten Auslandsmärkte. Aber echter Export findet in anderen Ländern statt. Generell zielen wir mit unseren Ex-

portbemühungen auf Europa. Da gibt es bekanntlich nicht nur die Niederlande, Österreich und die Schweiz. Wir arbeiten z. B. erfolgreich in Großbritannien, aber auch in Russland sind wir gut aufgestellt.

MÖBELMARKT: Wie hoch ist die Exportquote?

Nottmeier: Die variiert zwischen 25 und 30%. Aber das ist uns noch zu wenig. Wir werden zwar kaum Quoten wie im Bereich der Hochwertküche erreichen, aber 40% ist unser Ziel.

„Nolte Delbrück ist und bleibt konsumig“

MÖBELMARKT: Wo steht Nolte Delbrück auf dem deutschen Markt? Mit welchem Profil wollen Sie sich von den Mitbewerbern abgrenzen?

Nottmeier: Wir sehen uns als Produzent hochwertiger Schlafraum-möbel in guter Qualität, zu marktkonformen Preisen. Um diesen Anspruch stärker zu betonen, haben wir jetzt wieder unseren Furnierbereich gestärkt.

Wir sehen uns im gehobenen, mittleren Bereich, wollen uns aber keinesfalls über ein überdrehtes Design profilieren. Nolte Delbrück ist und bleibt konsumig. Das ist der Markt, in der wir uns sehen.

MÖBELMARKT: Gibt es noch Differenzen zwischen der Sicht des Marktes und dem eigenen Profil, so wie Sie es sehen?

Nottmeier: Vielleicht sehen uns Teilbereiche des Marktes noch etwas anders. Zwischen dem, was unser Unternehmen vor Jahren produzierte und dem, was wir

Daniel Nolte-Byles verwaltet als geschäftsführender Gesellschafter die Bereiche Finanzen und Personal.

heute anbieten, gibt es natürlich beachtliche Unterschiede. Und da ist nicht auszuschließen, dass Handelspartner vereinzelt von uns das wollen, was wir früher einmal gemacht haben.

MÖBELMARKT: Sehen Sie für Ihr Unternehmen eine Gefahr, wenn sich der Markt immer stärker in ein unteres und gehobenes Genre polarisiert?

Nottmeier: Dass es entweder nur eine Preisführerschaft im unteren Segment oder eine Marktführerschaft im oberen Bereich geben kann, lernt man schon im ersten Semester Marketing. Dass dies aber in der Realität nicht immer richtig sein muss, zeigen genügend Beispiele. Ich will nochmals betonen, dass wir uns in den zurückliegenden Jahren permanent nach oben bewegt haben. Dieser Prozess wird weiter andauern. Wo wir in zwei bis fünf Jahren stehen wollen, wissen wir ganz genau – ohne an dieser Stelle weiter ins Detail zu gehen. Nur soviel sei verraten: Von der Produktaussage werden wir noch konsequenter in eine moderne Richtung gehen. Es geht aber nicht nur um Produkte, es geht immer mehr um alle Produkt begleitenden Maßnahmen. Ich denke z. B. an weiter verbesserte Endverbraucherprospekte, an eine noch bessere Unterstützung für den POS usw. Es geht aber auch um Schulungen, also insgesamt um unterschiedlichste Unterstützungsmöglichkeiten für einen aktiven Verkauf bei unseren Fachhändlern.

wurden die Kontakte zwischen Industrie und Handel bzw. zu den Verbänden immer intensiver und erstrecken sich bis hin zu gemeinsamen Produktentwicklungen und neuen, gemeinsamen Ansätzen in den Bereichen Marketing und Logistik. Wie eng ist der Dialog zwischen Nolte Delbrück und seinen Abnehmern?

Nottmeier: Wir sind ganz eindeutig der Meinung, dass Industrie und Handel miteinander arbeiten müssen. Wenn sich die Kommunikation nur darauf beschränkt, dass man einen für beide Seiten akzeptablen Preis heraushandelt, dann ist das keineswegs mehr zeitgemäß. Es geht heute vielmehr darum, dass man für beide Seiten eine win-win-Situation schafft.

Wir haben in diesem Zusammenhang den Dialog in der Produktentwicklung in den vergangenen Jahren deutlich intensiviert.



Geschäftsführer Jens Nottmeier: „Ich sehe die Zukunft positiv, weil wir gut aufgestellt sind.“

MÖBELMARKT: Branchenweit

Wir haben aber auch einen engen Dialog mit Endkunden initiiert. Letztes Jahr haben wir uns z.B. mit Konsumenten der Generation „Best Ager“ zusammengesetzt und mit ihnen über ihre Wünsche und Anforderungen diskutiert. Die Kommunikation mit unseren Zielgruppen werden wir weiter ausbauen und intensivieren.

MÖBELMARKT: Es ist davon auszugehen, dass die Zahl der Möbelproduzenten, trotz zuletzt positiver Ergebnisse, weiter schrumpfen

wird. Wie wird sich Nolte Delbrück dieser Entwicklung stellen?

Nottmeier: Ich sehe die Zukunft positiv, weil wir sehr gut aufgestellt sind. Aber Sie haben Recht, der Schrumpfungsprozess in der Industrie wird andauern. Hersteller und Einkaufsverbände werden zukünftig mehr Eigenmodelle entwickeln. Der Druck auf den europäischen Markt von ausländischen Anbietern wird steigen – vor allem im Niedrigpreissegment. Hier geht es vorrangig um Preise und dies bedeutet, dass dieses Segment zunehmend von ausländischen Lieferanten eingenommen wird.

Dennoch müssen wir festhalten, dass es ausländische Hersteller im Bereich Schlafzimmer schwerer haben als z. B. bei Polstermöbeln, wo es einen sehr hohen Lohnkostenanteil gibt.

MÖBELMARKT: Mit welchem Management geht Nolte Delbrück ins Jubiläumsjahr?

Nottmeier: Wir haben zwei Geschäftsführer. Herr Nolte-Byles verwaltet als geschäftsführender Gesellschafter die Bereiche Finanzen und Personal. Meine Bereiche sind Vertrieb, Marketing, Produktentwicklung und Technik. ○