



Irre praktisch, diese Bettcouch! Heinz und Ulla Böhle im Beratungsgespräch in den 60er-Jahren

In der **TIEFE** des Traums

Seit 120 Jahren werden bei Rumöller in Hamburg Betten verkauft. Die Modelle haben sich verändert, die Beratung nicht. Ein Besuch in der guten alten und neuen Zeit

Wenn meine Frau aufwacht, nimmt sie gern etwas Tee und Gebäck.“ Mit diesem Hinweis an den verdutzten Verkäufer geht Loriot – und lässt seine vom Matratzentesten erschöpfte „Frau“ im Geschäft liegen. Ein legendärer Sketch. Er fällt einem gleich wieder ein, wenn man das Haus von Marc Böhle in Hamburg-Blankenese betritt. Von außen unspektakulär, drinnen Betten, Bettzeug, Bettwäsche, Bettsachen soweit der Kunde gucken kann. Willkommen in der Tiefe des Traums.

VON INGA GRIESE

Bettenfachhändler des Jahres 2011. Das klingt so sexy wie, sagen wir, Medima-Rückenwärmer aus Angora. Aber auch Bett sells. Wobei sich auch dieser hart umkämpfte Markt in den Online- und Massenschnäppchenbereich und die stationären Qualitäts-Händler teilt. Rund 1000 Geschäfte gibt es noch in Deutschland, aber der „Kuchen wird nicht größer“, wie Marc Böhle sagt. Nur die Zutaten werden anspruchsvoller. Es ist sicher keine Bedingung, aber womöglich hat der Erfolg, das ordentliche Stück, das Betten Rumöller vom Kuchen verteidigt, damit zu tun: Marc Böhle strahlt ungeheure Ruhe aus. In fünfter Generation führt der 50-Jährige das Unternehmen, seit drei Generationen ist seine eigene Familie am Ruder.

Gegründet wurde das Haus vor 120 Jahren von Theodor Rumöller. Dessen Sohn Max wurde Nachfolger, aber im 2. Weltkrieg so schwer verletzt, dass er früh starb; die Mutter und Witwe verkaufte das Geschäft, das den Krieg vor allem als Tauschbörse überstand, an Heinz Böhle. Während der Großvater noch darauf bestand, dass der Sohn den Betrieb übernimmt, ließ der Sohn Marc die Wahl. „Du kannst machen, was du willst im Leben. Ich kann den Betrieb verkaufen.“ Die Schwester hatte schon früh erklärt, dass sie andere Pläne hatte, studierte erst Bauingenieur und dann noch Wirtschaftsingenieurwesen, Marc wiederum liebäugelte damit Jet-Pilot zu werden. Wer stellt sich schon in der Schule hin und sagte: „Ich werde Bettenfachhändler.“ Andererseits kannte er den Laden bis zur letzten Daune.

Anderer Jungs bauen Höhlen, Marc Böhle baute schon als Kind Betten mit auf. Das Geschäft der Eltern war erst seine Spielwiese, später Ferienjob, seit 2002 ist er alleiniger Geschäftsführer. Hat seine 13-jährige Tochter Interesse am Handel? „Zum einen fehlt mir die Fantasie, wie der Einzelhandel in 15 Jahren aussehen wird.“ Andererseits hat die Tochter gerade besonders viel Fantasie in andere Richtungen. „Ich vertiefe die Diskussion aber nicht. Sie spricht, ich höre geduldig zu.“

Die Eltern wohnen immer noch im Haus an der Elbchaussee, in dem unten das Geschäft ist. Eine Institution in Hamburg, neben dem Stammhaus im feinen Blankenese gibt es noch zwei Dependancen im Elbe-Einkaufszentrum und seit März in der Innenstadt. Davon habe er schon lange geträumt, sagte Böhle bei der Eröffnung. Die Assoziation liegt nahe.

Wobei er ein guter Schläfer ist, siebeninhalb Stunden die Nacht. „Ich mag es gemütlich und freue mich abends auf mein Bett. Weil es mir nachts die Erholung bringt, die ich benötige, um fit zu sein.“ Gerade wegen solch völlig normaler, ehrlicher Sätze ist ein Gespräch mit dem Unternehmer, der auch Präsident des Verbandes der Bettenfachgeschäfte ist, so entspannend wie eine gute Matratze. Norddeutsche Gediegenheit, was nicht mit Spießigkeit zu verwechseln ist. Kein Wort zu viel, kein Geblubber. Natürlich ist der Textilwirt Mitglied in den angesehenen Hamburger Institutionen wie dem Überseeclub und der Versammlung eines Ehrbaren Kaufmanns. Jo. Man hätte ihn sonst vorgeschlagen. In der Handlungskammer gehört es zu seinen Aufgaben, Lehrlinge zu prüfen. Der Ausschuss heiße immer noch „Bettwaren und Aussteuer“, amüsiert er sich. Aussteuer ist allerdings keine Größe mehr. Ganz selten noch wird danach gefragt.

Geschlafen aber wird immer, wenn auch Studien zufolge immer schlechter, und das Wie und Wo verändert sich. Geiz ist nicht mehr nur geil, Beratung durchaus erwünscht, es gibt viele Aspekte zu beachten, Liegerichtung, Zimmertemperatur (18 Grad gelten als ideal), Allergien, Rückenprobleme, Größe, unterschiedliches Gewicht, Gewohnheiten, Bauchschläfer. Lieber Box-



Der Bequemlichkeit und Tradition verpflichtet: Betten-Unternehmer Marc Böhle

spring („sehr bequem“) oder Lattenrost, Wasserbett oder Latex? Es ist wie im Schuhhandel, es gibt unzählige Optionen, viele sehen toll aus, aber im Gegensatz zu Schuhen kann man das Bett abends nicht in die Ecke feuern.

Manchmal liegen Kunden also tatsächlich in Loriothafter Zeitspanne auf einem Bett, kommen meist auch noch einmal wieder. Das erste Gefühl trägt meistens – und allzu müde sollte man auch nicht sein. Dann nimmt der Körper alles, Hauptsache liegen. Bei Rumöller gibt es TÜV-zertifizierte Schlafberater, die auch schon mal falsche Schlafhaltungen korrigieren. Ist zum Beispiel eine Matratze zu hart, dann schiebt man fast instinktiv den Arm unter das Kissen, weil die Schulter nicht weit genug in die Matratze eindrücken kann. Das wiederum führt zu Verspannungen, die Fachleute sehen das und können vor dem Physiotherapeuten abhelfen.

Natürlich haben sich auch die Ansprüche verändert. Noch bis in die 70er-Jahre hinein wurden sehr viele dreiteilige Matratzen verkauft. Nicht gerade besonders komfortabel aus heutiger Sicht, dafür sparsam. „Die Mitte nutzt am schnellsten ab, da wurden die einzelnen Teile getauscht und auch noch einmal gewendet“, sagt Marc Böhle. Der Hit heute sind große Betten. 2,40 x 2,20 Meter. „Noch nie haben wir davon soviel verkauft wie in diesem Jahr.“ Nicht an Familien mit vielen Kindern, wie man vermuten könnte, sondern vor allem an Paare. Quasi ein eigener Bereich im Doppelbett, auch das ist Lebensqualität. „Man findet sich ja trotzdem“, sagt der Chef mit trockenem Humor.

Rumöller ist nicht nur ein Familienunternehmen, es hat quasi auch familiäre Kunden. Man ist sich treu. Auch in der nach oben offenen Preisskala. Da wird dann auch mal vom hauseigenen Fahrdienst Ware an „Fernausslieferung“, also den Zweitwohnsitz auf Sylt, Mallorca, Marbella gebracht. Und zunehmend an Bord von Yachten. „Das ist inzwischen ein wichtiger Bereich für uns. Die Ansprüche bei den Super- und Mega-Yachten sind hoch, da können wir alles ausspielen, was uns ausmacht. Qualität, Maßarbeit, Zuverlässigkeit.“ Bei Marc Böhle klingt das so bodenständig, als würde er gerade noch die Mitte einer dreiteiligen Matratze verkaufen.

”

EIN PRODUKT,
DAS SO DICHT AM
KÖRPER IST,
SOLLTE MAN AUCH
PERSÖNLICH TESTEN