Sudbrock: Erfolgreich auf zwei Standbeinen

Vom Baum zum Möbel

Anfang des Jahres überraschte Sudbrock mit einem völlig veränderten Auftritt zur „imm cologne“. Mit neuer Modernität geht das Unternehmen aus dem westfälischen Bokel in die Zukunft, ohne dabei seine traditionellen Wurzeln zu vernachlässigen. Das Angebotsspektrum ist dabei beachtlich. Denn längst wurde die Fertigungskompetenz im Dielen-Segment auf komplette Einrichtungssysteme übertragen: Deutsche Wertarbeit aus einer Hand.

1

2

3

4

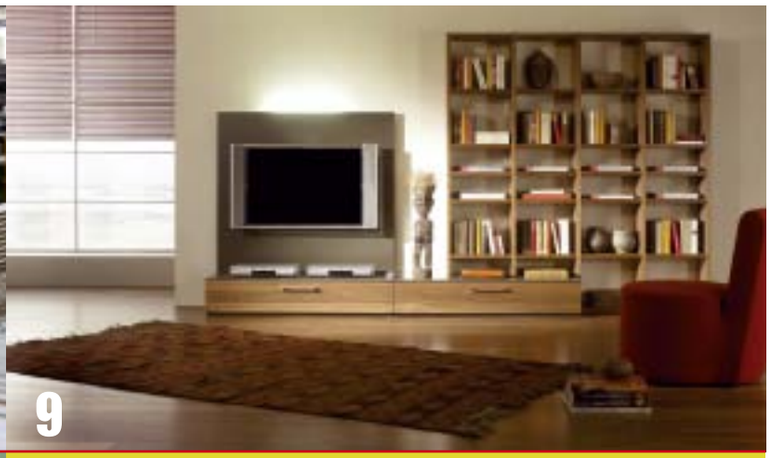
1 Mit dem Förster geht Johannes Sudbrock in den heimischen Wald, um die passenden Holzqualitäten auszusuchen.
2 Einmal im Jahr werden die Holzvorräte aufgefüllt und trocknen dann langsam am Firmenstandort Bokel im Lager.
3 Als Schatzkammer bezeichnet Theres Sudbrock die diversen Furniere, die im Betrieb bevorratet werden. 4 Das Furnier wird passend zusammengestellt und fugenlos verleimt.

5

6

7

8


9

5 Der Zuschnitt der Spanplatten erfolgt maschinell. 6 Für seine individuellen Bedürfnisse wandelte Sudbrock die Belegmaschine ab. 7 Seit zwei Monaten in Betrieb: Die neue Lackierstraße für seidenmatte Oberflächen. 8 Große Fertigungstiefe: Vom rohen Baum bis hin zur Endmontage läuft alles in Eigenregie. 9 Fertiges Systemmöbel „Cubo“ in edlem Nussbaumfurnier.

Als Nischenanbieter sehen sich Theres und Johannes Sudbrock im engeren Sinne nur dann, wenn es darum geht, dieselbige mit einer Garderobe zu bestücken. Das kleine, aber feine Unternehmen aus dem Ortsteil Bokel im ost-westfälischen Rietberg deckt stattdessen vom Sortiment her eine enorme Bandbreite am Markt ab.

Und steht dabei fest auf zwei Standbeinen. Und zwar im doppelten Sinne. Aus dem klassischen Dielenbereich kommend, baute sich Sudbrock Stück für Stück auch im Segment Wohnen neue Kompetenz auf. Heute reicht das Repertoire vom Solitär über die typische Wohnwand bis hin zum individuellen Innenausbau. Und auch bezogen auf seine Kunden fährt Sudbrock zweigleisig: Während Dielen über die Großfläche vermarktet werden, beliefert das Unternehmen im Bereich Wohnen überwiegend den mittelständischen Handel. „Zwei Vertriebswege zu haben ist gerade in heutiger Zeit nicht so verkehrt.“

Und vielleicht kommt ja demnächst noch ein dritter hinzu. Denn mit dem zur „imm cologne“ vorgestellten „Skulpturhaken S1“, der gerade erst mit dem „red dot award 08“ ausgezeichnet wurde, ließe sich auch der designorientierte Handel erschließen. Auszeichnungen können da Türöffner sein.

Aber auch Lieferzuverlässigkeit und Attribute wie Flexibilität und Schnelligkeit, die Sudbrock für sich in Anspruch nimmt. Deutsche Qualität und italienisch anmutendes Design bei industrieller Handwerksfertigung lauten außerdem die Erfolgsfaktoren. „Wir denken, dass es für ein hochwertiges, individuelles Produkt einen Markt gibt, den wir nur mit heimischer Produktion bedienen können“, erklärt Johannes Sudbrock. In hoher Fertigungstiefe, die es inzwischen nur noch selten in der Möbelindustrie gibt, und großer Detailarbeit produziert das Unternehmen mit 80 Mitarbeitern komplett Made in Germany.

Und das fängt schon bei der Wahl der heimischen Rundhölzer an, die Johannes Sudbrock selbst einkauft – ein besonderes Steckenpferd des Firmenchefs, das er offenbar von seinem Vater geerbt hat. Denn nur eine herausragende Qualität des Grundmaterials sichert auch die außergewöhnlich schönen Furnierbilder der Möbel.

Kein Wunder, dass Johannes Sudbrock auch bei der anschließenden Messerung der Furniere dabei ist. Buche, Ahorn, Esche, Kirsche und Eiche werden verarbeitet. Darüber hinaus setzen

Oben: Kleine Garderobenlösungen in Lack weiß wie „Nexus“ sind zurzeit besonders gefragt. In dieses Konzept passt auch der neue „Skulpturhaken S1“ (r.), der gerade erst mit dem „red dot award 08“ ausgezeichnet wurde.

Exoten wie Olive, Makassar, Tineo oder Zebrano Akzente. Das Materiallager bezeichnet Theres Sudbrock denn auch liebevoll als die „Schatzkammer“ des Hauses.

Auch wenn Furnier immer noch eine wichtige Sparte der Ost-Westfalen ist, so hat die Bedeutung von Lack kontinuierlich zugenommen. Lag der Anteil vor drei Jahren noch unter 10 Prozent, so nimmt er aktuell bereits die Marke von 50 Prozent ein. Ein beachtlicher Zuwachs, der auf das veränderte Nachfrageverhalten der Endkunden zurückzuführen ist, auf das Sudbrock rasch reagierte.

Um in diesem Segment künftig noch mehr bieten zu können, investierte das Unternehmen gerade erst in eine neue Wasserlack-Straße. Der Produktionsstandort Deutschland erfordert, dass der Maschinenpark ständig up to date gehalten werden muss.

Der Wettbewerbs-Druck ist groß und auch auf der Kostenseite ist die Situation immer noch angespannt. „Die Preise für Spanplatten sinken zwar zurzeit und die für Metalle zeigen sich relativ stabil, doch die Kosten für Lacke und Leime sowie für Energie steigen weiter“, analysiert Johannes Sudbrock die Lage.

Trotz der Belastungen wird der Produktionsstandort Deutschland nicht in Frage gestellt. Und auch die Zukunftsperspektiven sieht das Untenehmerpaar optimistisch. „Wir haben uns im Segment Dielen auf neue Markterfordernisse eingestellt. Der Trend geht einerseits hin zu kleineren, kompakteren Lösungen mit aufwendigen Details, und andererseits zu viel Stauraum, der versteckt werden will“, so Theres Sudbrock. Aus diesem Grund wurde ganz neu ein Schiebetürensystem in die Kollektion integriert, sodass das Angebot jetzt noch vielfältiger ist. „Der Innenausbau ist stattdessen eher rückläufig.“

Darüber hinaus will Sudbrock sein Engagement im Segment Wohnen weiter ausbauen – mit ganzheitlichem Ansatz. Bereits seit einigen Jahren überträgt das Unternehmen seine Fertigungskompetenz auch auf komplette Einrichtungssysteme, sodass auf Wunsch die ganze Wohnung in aufeinander abgestimmten Oberflächen aus einer Hand eingerichtet werden kann. „Hierfür müssen wir uns noch einen höheren Bekanntheitsgrad erarbeiten.“

Auch wenn sich das Segment insgesamt schwierig gestaltet, glaubt Johannes Sudbrock, hier Zuwächse erzielen zu können. „Märkte, die unter Druck stehen, bieten immer auch Chancen.“ Weiteres Potenzial rechnet er sich im Export aus – und das sogar bei Dielen. „Auch wenn die Garderobe ein typisch deutsches Produkt ist, so gibt es doch in vielen Ländern Möglichkeiten, Eingangsbereiche zu gestalten. Allerdings müssen die kulturellen Unterschiede dabei berücksichtigt werden.“ Wie ernst Sudbrock das Thema neue Märkte nimmt, zeigt, dass es einen neuen Exportleiter im Unternehmen gibt. Darüber hinaus wird in Zukunftsmärkten wie Russland mit Agenten vor Ort gearbeitet.

Übrigens: Einen kleinen Ausschnitt aus seinem Sortiment zeigt Sudbrock in einer Musterwohnung auch während der NRW-Landesgartenschau in Rietberg, die noch bis zum 12. Oktober läuft. *Rita Breer*

FACTS & FIGURES

- **Gründung: 1922 in Wiedenbrück, seit den 70er Jahren am Standort Rietberg-Bokel**
- **Unternehmensführung: In dritter Generation durch Johannes und Theres Sudbrock**
- **Mitarbeiter: ca. 80**
- **Sortiment: individuell planbare Möbel für die Bereiche Diele und Wohnen in zeitgemäßer Formensprache und hochwertiger Qualität**
- **Werkausstellung: 800 qm Showroom, geöffnet für Endkunden freitags und samstags**

@ Mehr Infos: **www.sudbrock.de**