

INTERVIEW

Neue Imagekampagne für die Metropole Ruhr

FAMILIENUNTERNEHMEN MIT TRADITION

Branz Haus + Küche im Kaiserviertel

SERIE GASTRONOMIE

Spanische Küche in der Taberna Andaluza

RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin

Februar 2017

Wohin geht die Reise?

**Neue Herausforderungen:
Zwischen Freihandel und Protektionismus**



A photograph of Claudia and Thomas Branz, the fourth-generation owners of the family business Branz Haus + Küche. They are standing in a modern kitchen with gold-colored cabinetry. Claudia, on the left, has blonde hair and is wearing a grey scarf and a dark blazer. Thomas, on the right, has grey hair, a beard, and glasses, wearing a white shirt and a dark blazer. They are both smiling at the camera.

König Kunde im Kaiserviertel

Seit fast 100 Jahren sorgt das Dortmunder Familienunternehmen Branz für Lebensqualität rund um Haus und Küche.

Die Geschwister Claudia und Thomas Branz leiten das Familienunternehmen Branz Haus + Küche in der vierten Generation.

Foto: Roland Kentrup

VON ROLAND KENTRUP

Aus guter Familientradition heraus ist der Kunde in der Kaiserstraße König: Seit 1920 überzeugt das Dortmunder Familienunternehmen Branz mit qualifizierter Fachberatung und ausgeprägtem Service rund um Hausgeräte und Küchen. „Wir verwirklichen die individuellen Küchenträume unserer Kunden“, sagt Thomas Branz, der gemeinsam mit seiner Schwester Claudia Inhaber und persönlich haftender Gesellschafter der Wilhelm Branz OHG ist. Nach ausführlichen Beratungs- und Planungsgesprächen mit den Kunden stellt der Fachhändler aus dem umfangreichen Sortiment an Herstellern und der gewünschten Werkstoffauswahl die passende Küche inklusive Elektrogeräten und Zubehör zusammen. Dabei spielt es für den Küchenspezialisten keine Rolle, ob es sich um Geräte austauscht, Modernisierung oder um eine komplette Neuplanung handelt. Das Küchenstudio in der Kaiserstraße 72 erlaubt mit seinen innovativen Produkten in Design und Funktion ein direktes Erleben aktueller Einrichtungsmöglichkeiten für den Lebensraum Küche.

Direkt neben dem Küchenstudio werden im Stammhaus in der Kaiserstraße 74 Einbaugeräte sowie Stand- und Klein-Elektrogeräte verkauft. Kaffeefullautomaten der Schweizer Marke Jura, Küchenmaschinen von Kitchen Aid und Kenwood sowie Hochleistungsmixer von Bianco di Puro werden in eigenen Shop-in-Shop-Systemen angeboten. Zudem führt Branz „weiße Ware“ als Ersatzbedarf: Kunden, die einzelne Geräte austauschen wollen, finden hier Einbaugeräte, Waschmaschinen, Trockner und Kühlschränke führender Markenhersteller.

Das Unternehmen ist auf drei Etagen verteilt: Neben dem Ladenlokal mit der Verkaufsfläche im Erdgeschoss wird der Kellerbereich als Lagerfläche genutzt. In der ersten Etage sind Büros und Personalräume sowie weitere Lagerräume untergebracht. „Mein Bruder und ich haben uns die Aufgaben sehr gut aufgeteilt. Während er für die größeren Elektrogeräte und das Küchenstudio zuständig ist, kümmere ich mich eher um die kleineren Geräte. Büro, Zahlen und Personal fallen ebenfalls in meinen Bereich“, erklärt Claudia Branz. Die gut vernetzte und vielfach ehrenamtlich engagierte Unternehmerin repräsentiert den Betrieb nach außen. Die 46-Jährige Mutter einer Tochter gehört der IHK-Vollversammlung an und ist Mitglied im Berufsbildungs- und Einzelhandelsausschuss.

Claudia Branz sieht das Dortmunder Traditionsunternehmen mit seiner klaren lokalen Ausrichtung im Wettbewerb mit großen Möbelhändlern, Onlineanbietern und Elek-

tromärkten „in einer kleinen Nische gut positioniert“.

Werden Elektrogeräte im Umkreis von 25 Kilometern rund um Dortmund verkauft, so ist der Auslieferungsradius bei Küchen mit rund 100 Kilometern weitaus größer. Das Unternehmen beschäftigt zwei Auszubildende und acht Vollzeitangestellte, darunter Einzelhandelskaufleute, Küchenplaner, Küchenmonteure, Auslieferungsfahrer und eine Buchhalterin. Der Jahresumsatz liegt bei rund zwei Millionen Euro und verteilt sich in etwa zu gleichen Teilen auf die Bereiche Hausgeräte und Küchen. Der „typische Branz-Kunde“ ist anspruchsvoll und legt Wert auf Qualität und Service. Daher setzen die Geschwister konsequent auf die Stärken des inhabergeführten Einzelhandels: „Bei uns steht das individuelle Bedürfnis des Kunden immer im Mittelpunkt. Wer zu uns kommt, sucht den persönlichen Kontakt, die kompetente Fachberatung und passende Lösungen für seine Wünsche.“

Das Familienunternehmen ist seit 97 Jahren in der Kaiserstraße ansässig. 1920 gründeten Wilhelm Branz, Sohn eines Oelder Fabrikanten, und seine Ehefrau Martha ein Haushaltswarengeschäft, das sich schnell zu einer der ersten Adressen in Sachen Haushaltswaren in Dortmund entwickelte. Ursprünglich befand sich das Stammhaus an der Kaiserstraße 52, Ecke Holländische Straße, der heutigen Gerichtsstraße. 1925 erfolgte der Umzug in die Kaiserstraße 74, den bis heute bestehenden Firmensitz. 1939 verstarb der Gründer und hinterließ seiner Ehefrau und seinem Sohn Wilhelm die Verantwortung der Geschäftsführung.

Rollkutschuhe und Eisenwaren

Nach der Zerstörung im Zweiten Weltkrieg wurde der Betrieb 1945 durch die zweite Generation, Wilhelm und Agnes Branz, wieder aufgebaut. Das Unternehmen wuchs durch stetige Sortimentserweiterung zum bedeutendsten Haushaltswarengeschäft im Dortmunder Osten heran. „Meine Großeltern haben sehr aktiv Eis- und Rollkutschuhe betrieben. Daher hat das Geschäft damals auch Schlittschuhe und Rollkutschuhe verkauft. Mein Opa hatte sogar eine kleine Werkstatt und hat dort die Rollen an den Schuhen ausgetauscht“, erinnert sich Claudia Branz, die im Kaiserstraßenviertel aufgewachsen ist und als Kind im damals noch begehren Schaufenster gespielt hat. „Wir haben bis Anfang der 1970er-Jahre noch Eisenwaren geführt. Kiloweise kamen die Schrauben ins Geschäft, die wir von Hand abgezählt,

Familienunternehmen mit Tradition

Meilensteine

1920 Wilhelm Branz und seine Ehefrau Martha gründen ein Haushaltswarengeschäft in der Kaiserstraße 52.

1925 Das Geschäft wächst und zieht um in die Kaiserstraße 74, dem bis heute bestehenden Stammhaus.

1939 Nach dem Tod des Gründers übernehmen seine Ehefrau Martha und sein Sohn Wilhelm Branz die Geschäftsführung.

1945 Nach der Zerstörung der Geschäftsräume bauen Wilhelm und Agnes Branz, die zweite Generation, den Betrieb wieder auf.

1968 Sohn Friedhelm Branz und seine Ehefrau Aiga übernehmen als dritte Generation Verantwortung in dem Familienbetrieb.

1989 Nach der Geschäftsübernahme vergrößern Friedhelm und Aiga Branz die Räumlichkeiten und gestalten das Hauptgeschäft völlig neu.

1995 Im Nachbargebäude Kaiserstraße 72 wird zusätzlich ein Spezialgeschäft für Geschenkartikel, Glas und Porzellan sowie Einbauküchen eröffnet.

1997 Tochter Claudia Branz, vierte Generation, tritt in das Familienunternehmen ein.

1999 Sohn Thomas Branz, vierte Generation, tritt in das Familienunternehmen ein.

2002 Das Geschäft Kaiserstraße 72 wird zum reinen Küchenstudio umgebaut.

2015 Der Bereich Küchenmodernisierung im Stammhaus wird erweitert.



»Es wird trotz des boomenden Onlinehandels immer einen Teil der Bevölkerung geben, der den persönlichen Kontakt und die individuelle Beratung liebt und zu schätzen weiß.«

Claudia und Thomas Branz



Sylvia Wilhelm berät umfassend über die vielfältigen Möglichkeiten der Küchenmaschinen von Kitchen Aid.

Foto: Kentrup

verpackt und ausgepreist haben. Das ist heute im Zeitalter der Baumärkte unvorstellbar.“

Ab Mitte der 1960er-Jahre übernahmen Friedhelm Branz und seine Ehefrau Aiga als dritte Generation immer mehr Verantwortung in dem Familienbetrieb. „Mein Vater hat alles gemacht: die Geschäftsführung, den Großgeräteverkauf und die Auslieferung. Er hat die ersten Einbauküchen ins Spiel gebracht und das Unternehmen neu ausgerichtet.“ Im Laufe der Jahre veränderte sich das Sortiment stark und wurde stets der Kundennachfrage angepasst.

Nach der Geschäftsübernahme 1989 vergrößerten Friedhelm und Aiga Branz die Räumlichkeiten und gestalteten das Hauptgeschäft völlig neu. In den erweiterten Geschäftsräumen errichteten sie ein neues Küchenstudio. 1995 wurde im Nachbargebäude Kaiserstraße 74 zusätzlich ein Spezialgeschäft für Geschenkartikel, Glas und Porzellan, Swarovski-Crystal und Einbauküchen eröffnet. Heute befindet sich hier das Branz Küchenstudio.

„Schon früh haben wir uns als Familie zusammengesetzt und darüber beraten, wo der geschäftliche Weg hingehen kann. Vor dem großen Umbau haben meine Eltern mit meinem Bruder und mir besprochen, ob bei uns überhaupt Interesse an einer Nachfolge besteht. Sonst hätten meine Eltern damals nicht in den Standort investiert“, berichtet die Inhaberin. Nach Abitur, Ausbildung und berufsbegleitendem Studium trat 1997 zuerst Claudia Branz und zwei Jahre später Thomas Branz als vierte Generation in das Familienunternehmen ein. „Für uns war es wichtig, zuerst eine externe Berufsausbildung zu absolvieren und mehr Know-how zu bekommen. Wir wollten auf jeden Fall den betrieblichen Tunnelblick vermeiden“, sagt die ausgebildete Bankkauffrau und Diplom-Betriebswirtin (FH), die wie ihr Bruder schon früh in der Freizeit im elterlichen Geschäft aushalf.

Vor der Übernahme des Küchenstudios hat Thomas Branz Groß- und Außenhandelskaufmann bei Miele gelernt und ein Studium zum Diplom-Betriebswirt (VWA) absolviert. Der 40-jährige Vater einer Tochter ist im Küchenstudio, das 2002 als reines Küchenstudio komplett neu aufgebaut wurde, für Bera-

tung, Verkauf, Einkauf und die Ausführung der Küchenarbeiten verantwortlich. Unterstützt wird er dabei von zwei erfahrenen Küchenplanern.

Küche als Wohnmittelpunkt

War die Küche früher ein abgeschlossener Raum, in dem vornehmlich die Hausfrau agierte, so ist sie heute zum Wohnmittelpunkt geworden. „Wir planen zum überwiegenden Teil Wohnküchen, bei denen die Küche in den Wohnraum übergeht. Das stellt hohe Ansprüche an die Optik, aber auch an die Gerätetechnik“, berichtet Thomas Branz. Kochfeld, Backofen und Dunstabzug sollen leise arbeiten und benötigen moderne, leistungsstarke Filter, damit die Kochgerüche nicht in den Wohnraum dringen. „Kochshows und Kochduelle im Fernsehen sind nach wie vor populär. Die Menschen treffen sich in ihrer Freizeit nicht nur zum Essen, sondern sie kochen auch gerne gemeinsam. Darunter sind auch viele Männer, die dann in der Küche ihre Begeisterung für moderne Technik zum Ausdruck bringen.“ Von diesen Trends profitiert auch der Küchenspezialist Branz: „Das ist unser Metier. Wie leben und lieben das.“

In dem rund 150 Quadratmeter großen Küchenstudio werden acht Ausstellungsküchen präsentiert. Auf der Fläche können alle möglichen Ausstattungs- und Einbauvarianten am Objekt gezeigt werden. „Wir stellen zwar nicht Dutzende von verschiedenen Musterfronten als ganze Küche aus, legen aber dafür sehr viel Wert auf das Interieur. Wir zeigen dem Kunden Individuallösungen wie versenkbare Türen, motorisierte Türen und Auszüge, verstellbare Arbeitshöhen oder neuartige Dunstabsaugsysteme direkt am Kochfeld. Wir schaffen Wohnelemente, die gar nicht mehr nach Küche aussehen.“

Wer bei Branz eine Küche kauft, ist nicht auf ein bestimmtes Gerätepaket festgelegt. Der Kunde kann alle Einbaugeräte frei auswählen und kombinieren. Über den Verband dk das Küchenhaus, einer bundesweiten Gemeinschaft inhabergeführter Küchenhäuser, können alle gewünschten Markengeräte bestellt werden. Branz profitiert hier vom gemeinsamen Einkauf, koordinierten Werbe- und Marketingaktionen und gegenseitig-



3

Hausgeräte und Küchen

1 Martha Branz, Ehefrau des Gründers Wilhelm Branz, vor dem Geschäft in der Kaiserstraße.

2 Haushaltswaren und Geschenke prägten das Sortiment in den 1970er-Jahren.

3 Friedhelm und Aiga Branz (v. l.) mit ihren Mitarbeitern im Stammhaus zu Beginn der 1990er-Jahre.

Fotos (3): Branz

ger Unterstützung. „Über den Verband können wir mit ähnlich aufgestellten Partnerunternehmen in anderen Städten zusammenarbeiten. Zieht ein Kunde zum Beispiel von Dortmund nach Hamburg, so können wir hier vor Ort die Küchenplanung für ihn realisieren, aber die Ausführung und Montage übernimmt dann der Kollege in Hamburg.“ Das Unternehmen ist auf keinen Großhandel angewiesen, sondern kauft direkt bei den Herstellern ein. „Wir müssen keinen Pool von eingekauften Geräten abverkaufen. Dadurch können wir den Kunden neutral beraten und zu 100 Prozent auf seine Wünsche eingehen.“

Bei jedem Küchenumbau sind verschiedene Handwerker beteiligt. Oftmals wird neben einem Elektriker, einem Installateur und einem Fliesenleger auch noch ein Maler oder ein Schreiner benötigt. Sogar Fensterbauer können einen Anteil an der neuen Küche haben. So wie viele Köche den Brei verderben, können viele Gewerke den Küchenumbau schnell „ungenießbar“ machen. „Hier ist es ein immenser Vorteil, wenn sich die Handwerker untereinander kennen und ein eingespieltes Team sind“, erklärt Thomas Branz. Daher fungiert Branz auch als Generalunternehmer und verfügt über ein eigenes Netzwerk von Partnerfirmen. „Das sind alles namhafte Dortmunder Unternehmen. Bei denen weiß ich, dass es funktioniert.“

Persönlicher Kundenkontakt

Das Familienunternehmen konzentriert sich bewusst auf den stationären Handel und den persönlichen Kundenkontakt. Das Experiment mit einem eigenen Onlineshop wurde im vorigen Jahr beendet. „Der zeitliche und organisatorische Aufwand war für uns als Einzelhändler einfach zu groß. Wir machen gute und faire Preise, können und wollen aber nicht der günstigste Onlineanbieter im Internet sein. Wir sind kein Logistikunternehmen, dass sich mit dem Versand der Waren und etwaigen Rücknahmen beschäftigt.“ Informationen zu den Leistungen, den Marken und den Küchen von Branz finden Interessierte auf der Internetseite des Händlers, der auch bei Facebook aktiv ist. „Es wird trotz des boomenden Onlinehandels immer einen Teil der Bevölkerung geben, der den persön-

lichen Kontakt und die individuelle Beratung liebt und zu schätzen weiß. Darauf zielen wir als lokaler Händler ab und hoffen, dass uns diese Nische erhalten bleibt.“

Folgerichtig ist Branz überzeugtes Mitglied der Qualitätsroute Dortmund. „Das ist ein toller Zusammenschluss inhabergeführter Fachgeschäfte. Wir vertreten gemeinsam unsere Interessen, tauschen uns aus und empfehlen uns gegenseitig weiter“, betont Claudia Branz. „Wir selbst haben einen hohen Anteil von Stammkunden, die gerne zu uns in die Kaiserstraße kommen.“ Die zentrale Lage in unmittelbarer Nähe zur City und die Parkmöglichkeiten direkt vor dem Geschäft werden von den Kunden sehr geschätzt. „Zudem sind wir als Familie hier im Viertel tief verwurzelt. Ein Standortwechsel wäre für uns undenkbar.“ Claudia Branz engagiert sich als Vorsitzende in der Werbegemeinschaft Kaiserstraße, um die Lebensqualität und das Einkaufserlebnis im Viertel zu erhalten und weiter zu fördern.

Seit Jahren bildet der Betrieb Kaufleute im Einzelhandel aus. In diesem Jahr wird erstmalig zusätzlich die Ausbildung zur Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice angeboten. Jugendliche können sich für den Ausbildungsstart 2017 noch bei Branz bewerben. „Für uns als kleiner Betrieb ist es wichtig, unsere Fachkräfte selber auszubilden. Wir setzen auf kompetenten Nachwuchs, der genau zu uns passt. Wir sind ein gut funktionierendes Team, das im Sinne der Kunden motiviert und harmonisch zusammenarbeitet.“

Kaffee- und Espresso-Genuss pur: Seda Askin schätzt die Kaffeevollautomaten der Schweizer Marke Jura.

Foto: Kentrup

