

Ein Bettenfachverkäufer muss nicht nur gut zuhören können, sondern manchmal auch ein verschwiegener Psychologe sein – schließlich geht es um eine durchaus intime Zone des Nutzers. Und in dieser Zone verbringt der Kunde viel Zeit: Bei einer achtstündigen Schlafdauer hat man in zehn Jahren 29.000 Stunden auf einer Matratze verbracht. Einer, der sich bestens in diesem Metier auskennt, ist Marc Böhle, Inhaber von Betten Ruhmüller. Ein Gespräch über 40.000 Euro teure Boxspringbetten, Beratungsklaue und die richtige Schlafposition.

VON NORBERT VOJTA

WELT AM SONNTAG: Herr Böhle, wie würden Sie Ihre eigene Bettphilosophie beschreiben?

MARC BÖHLE: Am liebsten mag ich es gemütlich. Ich freue mich abends auf mein Bett. Weil es mir nachts die Erholung bringt, die ich tagsüber benötige, um fit zu sein.

Ist das Bett nur ein Möbelstück?

Nein. Das Bett sollte ein lieb gewonnener Partner für die Nacht sein.

Wo stelle ich den lieb gewonnenen Partner im Schlafzimmer hin?

Da gibt es verschiedene Philosophien. Es gibt Feng Shui und viele andere. Man sollte sein Bett dort positionieren, wo man sich am wohlsten fühlt, und so, dass man möglichst den ganzen Raum im Blick hat.

Welche Temperatur soll es im Schlafzimmer sein?

Eine ideale Schlafzimmertemperatur liegt so bei 18 Grad.

Ist das nicht ein bisschen kalt?

Nein. Ich habe viele Kunden, die schlafen noch viel, viel kälter. Das aber halte ich für verkehrt. Wenn man bei Minusgraden im Außenbereich bei offenem

„Manchmal sind wir auch Streitschlichter“

Der Betten- und Matratzenmarkt ist hart umkämpft – im oberen Preissegment hat sich Betten Ruhmüller einen Namen gemacht. Inhaber Marc Böhle will auch der Konkurrenz aus dem Internet trotzen

Fenster schläft, kommt man auch schnell mal auf zwölf oder 15 Grad. Das ist deutlich zu niedrig. 20 Grad ist schon zu viel. Bei 18 Grad pendelt sich das schon gut ein.

Wie finde ich dann in diesem Bett die beste Position für einen erholsamen Schlaf?

Das ist tatsächlich eine Sache, wo wir unsere Kunden gerne ein bisschen an die

Hand nehmen. Es gibt ein paar Schlafhaltungen, die sich aus falschen Liegeunterlagen ergeben.

Wie meinen Sie das?

Wenn eine Matratze zu hart ist, dann neigt man häufig dazu, den Arm unter das Kissen zu schieben, weil die Schulter nicht weit genug in die Matratze einziehen kann. Da versuchen wir schon korrigierend einzugreifen.

Wie erkenne ich, welches Bett für mich das Richtige ist?

Das erkennen Sie intuitiv ein wenig selbst. Aber mit unserer Anleitung verschwindet auch das letzte Stückchen Unsicherheit bei der Auswahl des richtigen Bettes.

Mein Sohn hat sich für seine Studentebude ein Boxspringbett gekauft. Liegt er damit im Trend?

Ja, absolut. Boxspringbetten sind im Moment nicht nur in aller Munde, sondern auch in vielen Schlafzimmern. Der Boom um das Boxspringbett hat das Interesse um das Thema Bett ziemlich erhöht. Darüber sind wir in unserer Branche nicht unglücklich.

Was ist das Besondere an einem Boxspringbett?

Wenn es einem gewissen Qualitätsstan-

dard standhält, ist es mit die bequemste Bettart, die man wählen kann.

Wie kommt das?

Die Konstruktion basiert auf zwei übereinander liegenden Matratzen. Diese Elastizität, die man darüber bekommt, ist schon einmal und wirklich sehr, sehr bequem.

Und wohl sehr, sehr teuer?



Marc Böhle auf einem 7900 Euro teuren Boxspringbett mit Autor Norbert Vojta

fragen, welches Paar Schuhe Sie kaufen sollen. Das kommt darauf an, welche Vorlieben man hat. Wenn man beispielsweise ein spezifisches Rückenleiden hat, dann gibt es Matratzen, die eine gewisse Schmerzlinderung verschaffen können. Auf der anderen Seite ist es aber so, dass viele einfach nur ein gemütliches Bett suchen.

Ich lese immer in Anzeigen von Taschenfederkernmatratzen.

Da ist eine Metallfeder in einem Stoffsäckchen eingnäht. Das ist das Kernmaterial der Matratze. Die beginnen bei uns im Sortiment bei ungefähr 1000 Euro. Nach oben sind da kaum Grenzen gesetzt.

Also kann ich für 10.000 Euro bei Ihnen eine Taschenfederkernmatratze kaufen?

Ja, das können Sie. Der Preisunterschied liegt auch hier beim Materialeinsatz. Das einfachste, um den Unterschied festzustellen, ist: Man legt sich einfach mal drauf. Das ist das, was wir unseren Kunden hier gerne ermöglichen.

In welchen Zeitabständen sollte ich eine Matratze wechseln?

Wir empfehlen, eine Matratze alle acht bis zehn Jahre zu wechseln. Schon aus hygienischer Sicht.

Soll ich meine Matratze ab und zu umdrehen?

Ja. Den meisten Matratzen tut es gut, wenn man sie gelegentlich einmal wendet. Aber bitte angepasst: Es gibt auch Matratzen, die nur eine Liegefläche haben. Die sollte man tunlichst nicht wenden, damit man nicht auf der falschen Seite liegt.

Auf eine Matratze gehört ein Kissen. Was für eine Kissenart sollte ich kaufen?

Da gibt es in der Tat bei uns in Deutschland noch viel Entwicklungspotenzial. Unser klassisches Kissenmaterial ist quadratisch und aus ergonomischer Sicht eigentlich völlig ungeeignet. Ich würde immer ein Kissen empfehlen, dass

nur halb so groß ist, sodass die Schulter nicht mit auf dem Kissen liegt. Oder ein angepasstes Nackenstützkissen.

Gibt es auch Kunden, die sich bei Ihnen exklusiv beraten lassen und dann ein Bett im Internet kaufen?

Klar gibt es Fälle von sogenanntem Beratungsklaue.

Das ist aber ein schönes Wort.

Das heißt in unserem Einzelhandel so. Das ist in anderen Branchen deutlich ausgeprägter.

Wie oft werden Sie vom Beratungsklaue heimgesucht?

Selten. Weil viele Produkte, die wir haben, gar nicht über das Internet gehandelt werden.

Müssen Sie als Bettenfachverkäufer nicht auch ein bisschen Psychologe sein?

Ja. In der Tat. Manchmal sind wir auch Streitschlichter, wenn sich Pärchen über das neue Bett nicht einig werden.

Marc Böhle

Bettenunternehmer

Marc Böhle wurde am 7. Oktober 1967 in Hamburg geboren. Nach Abitur und Wehrdienst machte er eine Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel. Danach folgte ein Studium zum Textilbetriebswirt. 1992 folgte der Eintritt in das elterliche Bettenfachgeschäft Ruhmüller, das er seit 2002 als Alleininhaber führt. Marc Böhle ist außerdem Präsident des Verbandes der Bettenfachgeschäfte und unter anderem Mitglied im Überseeclub, der Versammlung eines Ehrbaren Kaufmanns und im Handelsausschuss der Handelskammer. Er liebt das Theater, die Hamburger Kunstszene und läuft mit einem Trainer gegen seinen inneren Schweinehund an.

Ist bei Ihnen auch Vertraulichkeit im Spiel?

Ja. Das ist für uns ein hohes Gut. Weil wir ja im intimsten Bereich unser Kunden agieren.

Ihr Bettenfachgeschäft gibt es schon seit 120 Jahren. Wann hat Ihre Familie das Unternehmen übernommen?

Mein Großvater hat Mitte der 1950er-Jahre die Firma von der namensgebenden Familie übernommen. Ich bin schon seit 25 Jahren dabei.

Was hat sich in den 25 Jahren hier verändert?

Betten zu verkaufen hat sich erheblich verändert. Wir beschäftigen uns heute mit ganz anderen Artikeln und haben ganz andere Schwerpunkte. Im Grunde genommen verlangen die Kunden ganz andere Dinge als vor 25 Jahren.

Warum verschwinden so viele Bettenfachgeschäfte in Hamburg?

Das ist genau der Punkt. Man muss sich immer wieder neu ausrichten und neue Schwerpunkte setzen, die auch dem Zeitgeist entsprechen. Wenn die Entscheidung zu spät kommt, kann das auch für das Geschäft zu spät sein.

Soll ich meine Betten im Internet kaufen?

Mir ist es lieber, Sie kaufen sie bei uns (*lacht*). Ich finde, ein Produkt, das so dicht am Körper ist, sollte man anfassen und ausprobieren können. Und dazu eine entsprechende Anleitung bekommen von einer Person, die sich damit auskennt.

Sie bauen auch Betten zu Hause ein. Was war die luxuriöseste Location?

Es gibt Orte und Yachten auf hoher See, wo der Anspruch an ein Bett sehr hoch ist – und auch dort konnten wir schon Betten einbauen. Dieses Metier macht uns unglaublich viel Spaß, dort weiß man die hohe Qualität unserer Produkte zu schätzen.

Wird man durch den Bettenverkauf ein reicher Mann?

Reich ist immer relativ. In Hamburg ist das ein ganz besonderes Thema. Nein, reich kann man damit nicht werden. Ich komme aber damit gut zurecht und kann davon gut leben.

Sie machen auch viel Werbung.

Ja, natürlich. Der Wettbewerb schläft ja auch nicht. Wir positionieren uns auf eine ganz bestimmte Weise am Markt. Wir möchten auch mit einem bestimmten Image verbunden werden. Das pflegen wir auch. Das hat aber nichts damit zu tun, ob man jetzt sehr reich wird.

Wo haben Sie sich Ihr Bett ausgesucht?

Natürlich im eigenen Betrieb! Ich freue mich auch jeden Abend darauf, in mein Bett zu gehen. Ich selber habe tatsächlich ein Boxspringbett aus der Schweiz und bin seit sehr vielen Jahren sehr glücklich damit.

Was kostet der Spaß, 5000 Euro? Nein, meins ist eine Idee teurer.

Eine Idee heißt noch eine null hinten dran? (lacht)

Nein, so viel ist es auch nicht teuer.

Wie lange schlafen Sie in Ihrem Bett?

Das ist sehr unterschiedlich. Ich liebe es am Wochenende, auch mal länger liegen zu bleiben – wobei Wochenende für uns immer nur sonntags ist. Unter der Woche stehe ich um halb sieben auf und bin auch um acht Uhr in meiner Firma.

Ihr schönster Traum im Bett? (lacht)

Dass ich mir meine Gesundheit noch lange erhalten kann, und dass es meiner Familie gut geht. Das sind so Dinge, die einem am Morgen im Bett durch den Kopf gehen. Da hoffe ich, dass der liebe Gott mit mir ein Einsehen hat.

■ Norbert Vojta ist Journalist und Honorarprofessor an der Hochschule für Musik und Theater Hamburg. Sein nächstes Interview erscheint am 3. Dezember in der WELT AM SONNTAG.

Ein Boxspringbett beginnt hier bei uns so bei 4000 Euro und endet bei dem Zehnfachen.

Wie bitte?

Man kann auch für 40.000 Euro ein Boxspringbett kaufen.

Das ist dann mit Diamanten besetzt?

Nein. Das sind einfach die eingesetzten Naturmaterialien in großer Menge. Sehr hochwertig. Alles von Hand gearbeitet aus einer englischen Manufaktur. Das ist die Krönung dessen, was man sich leis-

ten möchte. Das ist so ähnlich wie beim Auto: Auch dort hat nicht jeder das gleiche Auto und den gleichen Anspruch. Das ist beim Bett ganz ähnlich.

Wie oft verkaufen Sie so ein 40.000 Euro Boxspringbett?

Das ist unterschiedlich. Die verkaufen wir nicht jeden Tag. Es gibt dafür aber eine Fangemeinde.

Was für eine Matratze soll ich mir kaufen?

Das ist so ähnlich, als würden Sie mich