

GASTKOMMENTAR

Unendlich

Hans Peter Ehlen

Die Erkenntnis ist nicht neu: Viele Menschen in diesem Land verfügen ungewollt und unverschuldet nicht über ein eigenes Konto. Wer kein Konto hat, ist finanziellen und sozialen Nachteilen ausgesetzt. Arbeitgeber erwarten bei Einstellung den Nachweis einer Kontoverbindung. Vermieter und Dienstleister verlangen Einzugsermächtigungen, um so die pünktliche Zahlung zu gewährleisten. Ein kontoloser Haushalt muss jährlich rund zehn Mal soviel an Gebühren für Bareinzahlungen aufwenden wie ein vergleichbarer Haushalt mit Konto.

Diese Nachteile wären vermeidbar, gäbe es in Deutschland einen gesetzlichen Anspruch auf ein Girokonto für jedermann, womit ein Guthabenkonto ohne Überziehungsmöglichkeit gemeint ist. Entsprechende Gesetzgebungsinitiativen hatte die Kreditwirtschaft bisher erfolgreich zu verhindern gewusst, indem sie sich 1995 bereit erklärte, ihre im Zentralen Kreditausschuss (ZKA) zusammengeschlossenen Verbände dazu aufzurufen, sich in einer freiwilligen Erklärung bereit zu erklären, Girokonten für jedermann auf Anfrage zur Verfügung zu stellen. Auf eine gesetzliche Regelung des Rechts auf ein Girokonto und damit die Schaffung eines Kontrahierungszwangs war deshalb zugunsten der von der Kreditwirtschaft in Aussicht gestellten Selbstregulierung bisher verzichtet worden.

Regional vereinzelt feststellbare Verbesserungen des Angebots können allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass 13



Hans Peter Ehlen, Fachzentrum Schuldenberatung Bremen. FOTO: JOCHEN STOSS

Jahre später nach wie vor in zahlreichen Fällen von Kunden begehrte Kontoeröffnungen ohne nachvollziehbare Gründe verweigert werden.

Der im Jahre 2005 in Bremen unternommene Versuch, ein Kreditinstitut unter Bezugnahme auf die vorgenannte ZKA-Empfehlung zur Bereitstellung eines Guthabenkontos zu verpflichten, ist letztlich vom Oberlandesgericht Bremen abschlägig beschieden worden, da die ZKA-Empfehlung nach Auffassung des Gerichts keinen Rechtsanspruch gewähre. Eine erkennbar unbefriedigende Situation, die Bundesjustizministerin Zypries veranlasste zu erklären, es werde über ein Gesetz nachgedacht, mit dem die Banken verpflichtet werden sollten, ein Guthabenkonto einzurichten.

Auf Betreiben des Bundestages hat die Bundesregierung regelmäßig alle zwei Jahre über den Stand der Umsetzung der ZKA-Empfehlung zu berichten. Im letzten Bericht von 2006 stellt sie unmissverständlich fest, dass sich die Empfehlung in der Praxis nicht in dem gewünschten Umfang bewährt habe und verlangt von der Kreditwirtschaft, die bislang rechtlich unverbindliche Empfehlung des ZKA aus dem Jahr 1995 durch eine Selbstverpflichtung zu ersetzen, die diesen Namen verdient. Darunter wird eine rechtsverbindliche Verpflichtung der einzelnen Kreditinstitute verstanden, Bürgerinnen und Bürgern auf Wunsch ein „Girokonto für jedermann“ zu eröffnen bzw. ein solches Konto weiterzuführen, soweit diesem Wunsch keine Unzumutbarkeitsgründe entgegenstehen.

Die Mängel sind, wie unschwer erkennbar ist, bis zum heutigen Tag nicht abgestellt, und man darf deshalb gespannt sein, wie die Bundesregierung das fehlende Verantwortungsbewusstsein der Kreditwirtschaft in dem in diesen Wochen zu erwartenden neuen Bericht würdigen wird.

Der Verlust des vorhandenen bzw. die Nichteröffnung eines privaten Girokontos führen zu wirtschaftlicher und sozialer Ausgrenzung. Bei der Forderung nach einem Girokonto für jedermann geht es um gesellschaftliche Teilhabe und Integration. Niemand sollte in unserer Gesellschaft gezwungen sein, eine Existenz aus der Hosentasche zu führen.

REDAKTION WIRTSCHAFT

Telefon: 04 21-36 71 30 90
Telefax: 04 21-36 71 10 12
E-Mail: wirtschaft@bttag.info

Tief und erholsam schlafen kann man lernen

Der Bremer Fachhändler Tim Heintzen bietet nicht nur Betten und Matratzen sondern auch die Schule dazu

Von unserem Redakteur
Heinz Holtgrebe

BREMEN. Viele Menschen kennen das: Sie stehen morgens wie gerädert auf. Im Bett gewälzt, immer wieder wach geworden, Nacken, Schultern und die Hüften tun weh – tiefer und erholsamer Schlaf sieht anders aus. Wie, das zeigt der Bremer Unternehmer Tim Heintzen in seiner Bremer Schlafschule. Das Modell hat sich so erfolgreich entwickelt, dass inzwischen 22 deutsche Bettenfachgeschäfte und eines in der Schweiz entsprechende Kurse anbieten.

Die Gründung der Schlafschule geht auf die Zusammenarbeit mit dem Bremer Fernseh-Journalisten und Gesundheits-Experten Klaus Haak zurück, der heute noch als Berater dabei ist. In den zurückliegenden fünf Jahren hat sich, so Tim Heintzen, dieses Thema zum Selbstläufer entwickelt. Anfangs fanden die Kurse noch im Bettenhaus Uwe Heintzen am Wall statt, inzwischen ist die markenrechtlich geschützte Bremer Schlafschule in die „Alte Feuerwache“ in der Überseestadt umgezogen.

Die innere Uhr neu stellen

In Wochenendkursen wird den Teilnehmerinnen und Teilnehmern beigebracht, die innere Uhr wieder so zu stellen, dass der Rhythmus von Aktivität und Ruhe funktioniert. Die Trainer der Schlafschule unterrichten nach dem Sounder Sleep-System aus den USA, dieses vereint Atem- und Bewegungstechniken, Elemente aus der Feldenkrais-Methode, Yoga, Qi Gong und Meditation. Ziel der Übungen ist ein tiefer erholsamer Schlaf.

Für Tim Heintzen ist die Bremer Schlafschule eine besondere Form der Expansion. So verkauft er neben Matratzen, Lattenrosten, Kopfkissen und Bettwäsche nun auch Schlafwissen, entwickelte das von seinem Vater Uwe Heintzen gegründete Fachgeschäft zum „Kompetenzzentrum Gesunder Schlaf“, wie es der Verband der Bettenfachgeschäfte propagiert. Und weil in den Läden in Oldenburg und Bremen neben dem entsprechenden Mobiliar auch das Wissen rund um den Schlaf verkauft wird, bekommt jeder Mitarbeiter eine Ausbildung zum Schlafberater.

Uwe Heintzen (68) hat sein Bettenhaus 1981 in Oldenburg gegründet, zehn Jahre später eröffnete er in Bremen eine Filiale mit 550 Quadratmeter Verkaufsfläche auf fünf Etagen im ehemaligen Sporthaus Wimmer in der Straße Am Wall. Inzwischen leiten Tim Heintzen (39) und sein Bruder Kay (41) das Unternehmen, der Vater kümmert sich vor allem um den Einkauf von Federn und Daunen bei Bauern in Süddoldenburg.

Dieser Geschäftszweig umfasst immerhin ein Volumen von 2,5 Tonnen pro Jahr. Diese Rohware wird in gepressten Ballen nach Bayern gefahren, dort fünf Mal mit Quellwasser gewaschen, anschließend im eigenen Atelier für die Füllung von Kopfkissen und Bettdecken verwendet. Zum Angebot gehört auch die Verjüngungskur für Kissen und Decken samt Reinigung des Innenlebens oder Nachfüllung.

Tim Heintzen ist vorrangig für das Geschäft in Bremen zuständig, sein Bruder kümmert sich vor allem um Oldenburg. Gibt es Unterschiede zwischen den beiden Standorten? Tim Heintzen: „In Bremen werden mehr Premiumprodukte wie Treca-Betten, Lattoflex-Matratzen oder Schweizer Bettwäsche und Eiderdaunen nachgefragt.“ Ein Grund dafür sieht er in der Tatsache, dass Geschäftsreisende in den guten Hotels dieser Welt erstklassige Betten kennenlernen. Da entsteht dann oft der Wunsch, auch daheim komfortabler zu schlafen.

Ob Luxusbett oder solide Einstiegsklasse: Ein Beratungsgespräch beginnt mit einem kurzen Rundgang durchs Haus, dann wird ein Fragebogen ausgefüllt: Größe, Gewicht, Hohl- oder Rundrücken, Temperatur im



Verdient sein Geld nicht im, sondern mit Schlaf und allem was dafür benötigt wird: Tim Heintzen.

FOTOS: FRANK THOMAS KOCH

Schlafräum, Gelenksbeschwerden, Allergien, Bandscheibenprobleme, Schlafgewohnheiten, bevorzugte Liegeposition und so weiter und so fort. Dieser Bogen ist die Grundlage für gezielte Beratung oder wie Heintzen es nennt „die Filterhilfe“. Denn „individueller als eine Matratze kann kein Einrichtungsgegenstand sein.“ Immerhin bringt der Mensch rund ein Drittel seines Lebens im Bett.

Leider habe das Bett keinen emotionalen oder gar Prestigewert wie ein Auto, bedauert der Kaufmann, „wer führt seine Gäste schon ins Schlafzimmer und zeigt ihnen sein tolles Bett“, bedauert er. Doch glücklicherweise gebe es einen Megatrend zum Gesundheitsdenken, dabei werde das Bett als wichtiger Baustein eingeschlossen. So ganz scheint diese Welle in der Bevölkerung allerdings noch nicht angekommen zu sein, eine deutsche Durchschnittsmatratze leistet zehn bis zwölf Jahre ihre Dienste, ein Lattenrost gar 17 Jahre. Immerhin: Die Tendenz ist rückläufig.

Matratze und Lattenrost oder Unterfederung und Kissen – Heintzen spricht gern von Schlafsystemen, die aufeinander abgestimmt werden müssen. Dazu wird der potenzielle Kunde individuell vermessen nach Schulterbreite, Körper-, Beckenform und anderen Parametern. Auf Grundlage dieser Messungen und der Angaben im Fragebogen stellen Heintzen oder seine Mitarbeiterinnen ein Bett für die individuellen Maße und Körperformen sowie Härtegrad und Kissenhöhe ein. Dann heißt es: Schuhe und Pullover aus, bitte zum Pro-

beliegen. 15 bis 20 Minuten ruhen die Kunden auf dem für sie eingestellten Bett, dabei sind sogar schon Probanden eingeschlafen.

Gern zeigt ihnen der Verkäufer eine Alternative – auch in Preis und Design. Heintzen: „Probeliegen à la Lorient mit fünf bis sechs Betten wie am Fließband in ein paar Minuten gibt es bei uns nicht.“ Mit der Auswahl von Matratze und Lattenrost ist die Sache nach Heintzens Ansicht noch längst nicht getan. Eine nicht zu unterschätzende Bedeutung habe das Kopfkissen. Und auch die Bettdecke ist nicht nur eine Bettdecke. Mindestens je eine für Sommer und Winter empfiehlt der Fachmann, wenn es geht auch gleich größer als die üblichen 135 mal 200 Zentimeter. Heintzen: „Da gucken denn entweder die Beine oder die Schultern raus.“ Er weiß mit einer Körpergröße von 1,93 Meter wovon er spricht. Die großen Decken sind mit 155 mal 220 Zentimeter erheblich größer als die kleine Ausführung. Nachteil einer Umstellung: Man benötigt auch größere Bettwäsche.

Fehlkäufe vermeiden

Zurück zum Probeliegen. Das Beratungsgespräch dauert meist eine bis anderthalb Stunden, manchmal werden auch zweieinhalb Stunden. Einige Kunden werden schon unruhig und schauen auf die Uhr. Heintzen: „Sie haben nicht damit gerechnet, dass eine Beratung so lange dauern kann.“ In manchen Fällen kommt sogar noch ein zweiter Termin hinzu, oder Heintzen fährt zum Kunden nach Hause: „Wir wollen schließlich Fehlkäufe vermeiden helfen.“

Zum Beispiel wenn zwei Ehepartner sehr unterschiedlich groß und/oder schwer sind. Früher, so weiß Heintzen zu berichten, unterschieden sich die Matratzen allenfalls im Härtegrad. Heute wählen Paare manchmal sehr unterschiedliche Matratzen, die dann optisch angeglichen werden.

Zeit ist Geld, das gilt auch für Kaufleute, die ihr Einkommen mit Produkten rund um den Schlaf erzielen. Deshalb liegen die Preise höher als im Abholager. Die Einstiegspreislagen beginnen bei Matratzen um 400 Euro, bei Lattenrosten bei 250 Euro. Im Schnitt geben die Kunden 1500 Euro für ein solches Bettssystem aus, wer die absolute Spitze will, kann auch bei 4000 Euro pro Nase landen. Der Kaufmann: „Wichtig ist in jeder Preisebene, dass die Gegenleistung stimmt.“

Trend zu voluminösen Betten

Heintzen wäre kein besonders guter Kaufmann, wenn er nicht sofort eine bestechende Argumentationshilfe für die Anschaffung eines hochwertigen Bettensystems parat hätte: „Rechnen Sie den Preis doch einmal auf die Kosten pro Nacht der Nutzung um. Dann relativiert er sich schnell.“ Der Trend geht, so Heintzen, zu voluminösen Betten mit Ober- und Untermatratze, dem sogenannten Bocksprung.

Privat schläft der Fachmann derzeit auf einem Wasserbett und findet das Schlafgefühl wunderbar. Zwar sei die Mode aus diesem

Segment heraus, das zehn Prozent des Umsatzes ausmacht, aber es runde das Sortiment ab. Ein Wasserbett biete die höchstmögliche Druckentlastung für empfindliche oder vorgeschädigte Kunden.

Vor zwei Jahren haben Tim und Kay Heintzen die Firma vom Vater übernommen, sind beide Geschäftsführende Gesellschafter mit je 50 Prozent der Anteile. Das Bettenhaus ist nach wie vor ein reines Familienunternehmen, verkauft etwa 1500 Matratzen pro Jahr.

Der Markt ist nicht einfach, müssen sich die Bettenspezialisten doch mit dem Möbelhandel, Filialisten und Fachgeschäften messen lassen. Messlatte ist für Heintzen die individuelle Beratung, denn über den Preis



Per Fernbedienung lassen sich komfortable Betten mühelos verstellen und anpassen.

kann und will er mit der grünen Wiese nicht mithalten. „Aus Rabattaktionen haben wir uns immer herausgehalten“, so Tim Heintzen. Wenn Kunden fordern „machen Sie mir mal einen guten Preis“, stellen sich seine Nackenhaare auf.

In seiner Freizeit joggt der Textilbetriebswirt drei- bis vier Mal die Woche und genießt es, mit seiner Frau und seinen beiden kleinen Kindern – dreieinhalb Jahre und ein halbes Jahr jung – die Zeit zu verbringen.

„Ein guter Tag beginnt nachts“, haben die Heintzens zu ihrem Motto gemacht. Und erfahren das vor allem dann, wenn Kunden ins Geschäft kommen, die von durchwachten, schmerzhaften oder unruhigen Nächten berichten. Diesen geplagten Mitmenschen kann geholfen werden mit Hard- und Software, mit Kissen und Matratzen und mit der Bremer Schlafschule. Wobei das Geld mit Schlaf, aber keinesfalls im Schlaf verdient wird.



Für jeden Geschmack und Anspruch die richtige Füllung von Kissen und Zudecke.