

**Tischler: Reglementierungswut setzt der Branche zu**

**Öko-Materialien: Upcycling kommt vor Downcycling**

## **Boxspring verdrängt Matratze und Lattenrost**

- Rüdiger Gehse: „Wir denken ganzheitlich“
- trendfairs: Messen die funktionieren
- Santander: 0% Finanzierungen
- Kuchl: Neue Profis für die Branche
- G. Hackl: Fachhandel muss sich spezialisieren
- Hochwertige Böden gewinnen
- KLOMFAR: Emotionen ins Badezimmer
- CULINAGO wird zum Weltpatent

ENGLISCH DEKOR

# Großes Jubiläum – und kein bisschen leise

Ein Jahr der Jubiläen begeht englisch dekor. Vor 150 Jahren gegründet, wird das Familienunternehmen seit 20 Jahren von den Brüdern Mag. Erich Fleischmann und Mag. Heinz Wymetal-Fleischmann geführt und ist unter ihrer Ägide zum international agierenden Textilverlag erwachsen. wohninsider hat im Headquarter des Profis für schwer brennbare Stoffe mit eigenen Designs vorbei geschaut.

VON SYLVIA PILAR



Mag. Erich Fleischmann und Mag. Heinz Wymetal-Fleischmann führen englisch dekor.

**Ein Rückblick zum Geburtstag: Wie hat sich englisch dekor in den letzten 150 Jahren entwickelt?**

**Mag. Erich Fleischmann:** Gegründet wurde englisch dekor 1866 von Eduard August Englisch und war damals ein klassischer Raumausstatter in der Innenstadt. Parallel zum Detailhandel hat unser Vater eine Zeit lang einen Großhandel geführt. Ende der 80er-Jahre wurde beschlossen, sich ganz darauf und auf schwer brennbare Stoffe zu konzentrieren. Mein Bruder und ich haben uns mit der Übernahme der Firma noch mehr darauf fokussiert, die Kollektionen unseren Ideen angepasst und vor rund 15 Jahren entschieden, in den Export zu gehen. Wie international wir heute sind hat sich auch beim Jubiläumfest gezeigt, wir beliefern 80 Länder!

**Und wo positioniert sich das Unternehmen heute?**

Wir haben einen großen Wandel durchlebt und uns mit dem Export endgültig zum Verlag entwickelt. Wir haben die Qualitäts- und die Designentwicklung selbst in die Hand genommen. Das heißt, wir gehen mit unseren Ideen auf Webereien zu, die für uns die Stoffe ent-

„Wir haben die Qualitäts- und die Designentwicklung selbst in die Hand genommen.“

wickeln, machen dann selbst die Farbauswahl und -abstimmung und lassen Kollektionen anfertigen. Also sind viele, weltweit exklusive Designs von uns am Markt und damit haben wir automatisch ein Alleinstellungsmerkmal: die Handschrift ist eindeutig englisch dekor.

**Wie lässt sich diese beschreiben?**

Materialien, Farben und Struktur müssen bei uns ein hohes Wohlfühl Potential bieten und zugleich das Designerherz beglücken.

**Wie läuft konkret die Entwicklung der Designs?**

Mein Bruder und ich schauen uns jedes Jahr mindestens zwei Mal jeden einzelnen Artikel an, nicht nur das Design, sondern auch die Farbgebung und sehen genau, ob er akzeptiert und auch regelmäßig verwendet und verkauft wird. Diese Statistiken bilden über die Jahre unsere Datenbank und Basis für Neuentwicklungen. Natürlich haben wir auch den Markt und alle neuen Trends im Blick. Sobald das „Grundgerüst“ für einen neuen Stoff steht entscheiden wir im Team mit unseren MitarbeiterInnen, welche Neuzugänge tatsächlich unsere Kollektion erweitern.

**Wann und wo werden die neuen Kollektionen vorgestellt?**

Dafür dienen uns drei Wege: Erstens stellen wir auf diversen Messen in Österreich und Deutschland aus: Casa bzw. Belétage, Heim-

Die Qualitäts- und Designentwicklung in eigener Hand, tragen alle Stoffe die einzigartige englisch dekor-Handschrift. Die Stoffe machen überall gute Figur – vom Fenster bis zur Leuchte, im Privat- und Objektbereich.





Der Textilverlag ist für schwer brennbare Stoffe bekannt und begeistert mit Kollektionen wie "Chalet" (links). Möbelstoffe sind neben Dekostoffen und Gardinen eine Spezialität – und der Bereich wächst (Mitte). Von der Farbnuance bis zur Haptik punkten die Kreationen (rechts).



Fotos: englisch dekor

textil, Altenpflegemessen und Euroshop. Zweitens steht unser Außendienst national und international in enger Verbindung mit unseren Kunden und präsentiert die Neuheiten. Und drittens werden unsere Produkte auch im Internet vorgestellt.

#### Liegt mit schwer brennbaren Stoffen der Fokus auf dem Objektbereich?

Rund 80 Prozent unseres Umsatzes machen wir mit schwer brennbaren Stoffen und der Großteil ist sicher das Objektgeschäft, vieles geht aber auch in den Privatbereich. Man merkt ja keinen Unterschied zwischen Objekt- und Wohnraumstoffen mehr. Wenn dem Endkonsumenten der Stoff gefällt, kauft er ihn und für manche ist der Zusatznutzen „schwer brennbar“ sympathisch, für manche vollkommen egal und auch preislich ist es gleich, wir sind ja mittelpreisig angesiedelt. Materialzusammensetzung und Pflegeleichtigkeit sind für viele wahrscheinlich der größere Zusatznutzen im Alltag.

„Man merkt keinen Unterschied zwischen Objekt- und Wohnraumstoffen mehr.“

#### Das Portfolio umfasst ja neben Dekor- auch Möbelbezugsstoffe. Wie ist das Verhältnis?

Derzeit haben Möbelstoffe, Dekorstoffe und Gardinen ungefähr den gleichen Anteil am

Umsatz. Tendenziell werden wir aber bei Möbelstoffen stärker, dies erklärt sich unter anderem durch unsere Zusammenarbeit mit der Möbelindustrie für das Objektgeschäft.

#### Wie würden Sie überhaupt den Kundenkreis beschreiben?

In Österreich ist die Kundenstruktur sehr weitläufig und reicht vom kleinen Handwerker bis zum großen Raum- und Objektausstatter. Im Export haben wir uns primär rein auf das Objektgeschäft konzentriert. Am Ende des Tages sind natürlich all jene unsere Endkunden, die vom eigenen Sicherheitsdenken her schwer brennbare Stoffe verwenden wollen oder vom Gesetz her müssen.

#### Wo sehen Sie die Herausforderungen?

Das Um und Auf ist es, eine Kollektion auf den Markt zu bringen, die der Zeit und dem Geschmack entspricht. Ein Stoff, der nur eine Nuance vom Kundenwunsch abweicht, sei es bei Farbe oder Design, ist unverkäuflich. Erfolg und Misserfolg von einem Stoff liegen eng beieinander. Auch die technischen Eigenschaften sind ein wichtiger Punkt und müssen mit Zertifikaten nachweisbar sein. Und natürlich will es jeder Kunde einfach haben. Dafür müssen wir im Hintergrund für einen reibungslosen Ablauf sorgen der folgende Bereiche abdeckt: die richtige Betreuung, die aus Zusammenarbeit von Außendienst, Innendienst sowie einer ansprechenden Kollektionierung besteht, die Lieferfähigkeit – dafür haben wir 600.000 Meter Stoff auf Lager –,

und die Schnelligkeit – wir liefern in Österreich und Deutschland innerhalb von 24 und in Europa in 48 Stunden: der Kunde will nicht warten!

„Erfolg und Misserfolg von einem Stoff liegen eng beieinander.“

#### Gibt es aktuelle Trends und Entwicklungen?

Es ist eine eindeutige Tendenz zum Uni zu bemerken. Dieser muss sich aber durch besondere Haptik und Struktur hervorheben. Farblich sind ruhige Töne im Vordergrund, sehr beliebt sind Erdnuancen und alle stone, beige und grau Variationen. Auch der österreichische Mut zu Farben wird weniger! Wenn gemustert geht es stark in Richtung Ornamente.

#### Welche sind die nächsten Ziele von englisch dekor?

In Österreich ist es uns schon gut gelungen, den Namen englisch dekor bei Raumausstattern, Objekteuren und auch Architekten mit schwer brennbaren Stoffen zu verbinden. Dieses Image wollen wir ins Ausland tragen und bei den Profis festigen. Um den Kundenkreis der Architekten besser bedienen zu können, arbeiten wir an einer aufwändigen Erweiterung unserer Website. Fertig sein soll sie mit Jahreswechsel und wir wollen sie bei der ‚Heimtextil‘ vorstellen.

[www.englisch.at](http://www.englisch.at)