

englisch dek  
textilverlag

seit 1866 150 Jahre englisch dekor

# 150 Jahre

Feuer und Flamme für  
schwer brennbare Stoffe

# 150 Jahre. Na und?

**O**ft genug sind Jubiläumsschriften eine Nabelschau. Wir nehmen es wörtlich und lassen die beiden Brüder und Eigentümer Heinz Wymetal-Fleischmann und Erich Fleischmann miteinander über Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft ihres Unternehmens plaudern. Dabei besprechen sie die Vorteile für Architekten genauso wie die Entstehung ihrer Firma. Und auch ihre ganz persönliche Geschichte.





## Heinz Wymetal-Fleischmann und Erich Fleischmann reden über Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft ihres Unternehmens

H: Unsere Firma ist heute 150 Jahre alt. Grund genug für eine Art Bestandsaufnahme. Wie würdest du jemandem englisch dekor heute in einem Absatz präsentieren?

E: Die größte Auswahl an schwer brennbaren Stoffen in ganz Europa. Nahe zu alle am Markt befindlichen Stoffe auch in schwer brennbar ...

H: ... und das verbunden mit einem erstklassigen Service – sodass der Kunde im Normalfall innerhalb von 24 Stunden den Stoff am Tisch liegen hat.

E: Richtig. Vielleicht sollten wir kurz „schwer brennbar“ definieren?

H: OK. Sagen wir in einem Zimmer entzündet sich ein Papierkorb durch ein noch glimmendes Streichholz. Erreichen die Flammen zum Beispiel die Gardinen, dann steht das Zimmer innerhalb von kürzester Zeit komplett in Flammen. Für den Menschen wird es buchstäblich innerhalb von Sekunden lebensgefährlich. Sind die Gardinen jedoch aus schwer brennbarem Material passiert ... gar nichts!

E: Sprich die Flammen werden nicht weitergetragen, es entsteht nicht die sonst auftretende lebensgefährliche Qualmbildung, das Material glöst kurz und dann erlischt der Brand wieder. Hättest du gedacht, dass das einmal dein Leben bestimmen wird?

H: (Lacht) Nein! Aber es ist ein tolles Gefühl zu wissen, dass unsere Produkte vermutlich schon mehrmals Leben gerettet haben! Wir beide haben diese Spezialisierung ja geerbt, von unserem Vater. Und heute bieten wir die weltweit größte Auswahl in diesem Bereich. Gib uns doch einmal ein paar Eckdaten über englisch dekor ...

E: Wir haben heute weit über eine halbe Million Meter Stoff auf Lager, in rund 4.500 unterschiedlichen Sorten. Das ist eine gigantische Auswahl, ständig auf Abruf verfügbar. Aber am eindrucksvollsten ist vielleicht die Tatsache, dass im Schnitt an jedem einzelnen Tag an die 300 Zimmer mit englisch dekor Stoffen ausgestattet werden.

H: Wieso greifen so viele Architekten und Bauherren ausgerechnet zu unseren Stoffen?

E: Die kurze Antwort: Technologie, Auswahl, Service und Know-how.

H: Und die lange Antwort?

E: Wie gesagt sind wir führend in Anzahl und Qualität der Farben, der Stoffe und den Mustern. Und diese Qualität liefern wir dank unseres eigenen Lagers innerhalb von 24 Stunden überall hin in Deutschland und Österreich und in 48 Stunden in den Rest Europas. Weiters haben wir einen wirklich sehr erfahrenen Mitarbeiterstab, Leute die teilweise seit 20, 30 Jahren bei uns arbeiten und das Metier perfekt beherrschen. Und dann sind da noch unsere eigenen Innovationen. Stichwort: Verlag ...

H: Genau! Wir sind sozusagen eine Weberei ohne Webstühle. Wir entwickeln unsere Stoffe selbst, in Zusammenarbeit mit den Produzenten. Dadurch können wir auf Markttrends reagieren und alles vom hauchdünnen Organza bis zu schweren veloursartigen Möbelstoffen liefern. Das ist in einer einzelnen Weberei gar nicht herstellbar.

E: Und so können wir unseren Kunden Gesamtpakete bieten, ganze Zimmerausstattungen, wo die transparente Gardine mit dem Verdunkelungsstoff und dem Seitenteil, den





Sitzen, Sesseln, Bettumrandungen, Betthauptüberzügen etc. zusammenpasst. Wie ein Dirigent orchestrieren wir dabei die verschiedenen Webereien so, dass alles vom Muster, der Farbe, der Qualität und dem Stil her zusammenpasst.

H: Ich würde das jemandem, der noch nicht mit uns arbeitet so beschreiben: Ob modern, klassisch, boutique, Landhaus – zu jedem Stil stellen wir Bücher zusammen, und daraus kann man die Farb- richtung wählen und hat dann ein Gesamtkonzept in der Hand. Und das ist eben nur möglich, wenn man die Kontakte zu seinen Lieferanten hat und auch weiß wer was kann. Das Ganze muss ja auch schwer brennbar sein. Das reduziert die Auswahl der Weber- eien enorm, weil es nicht so viele dafür gibt. Und das ist eben genau der Know-how-Vorsprung, den wir unseren Kunden bieten.

E: Sprechen wir jetzt anlässlich unseres Jubiläums doch über die Vergangenheit. War das schon immer so?

H: (Lacht) Nein, bei weitem nicht! Wir sind ja gewachsen, und der Markt hat sich da stark verändert. Früher hattest du ein Blau, jetzt brauchst du viele Blautöne. In den Nachkriegsjahren warst du schon stolz darauf, wenn du zwischen 4 Farben auswählen konntest, jetzt haben unsere Farbpaletten bis zu 70 oder sogar 100 Positionen! Und das ist notwendig, da Kunden anspruchsvoller geworden sind, weil es das Angebot und die Technologie gibt, und auch neue Produkte. Stoffe haben alle, jetzt geht's darum die richtigen zu haben.



In den Nachkriegsjahren warst du schon stolz darauf, wenn du zwischen vier Farben auswählen konntest, jetzt haben unsere Farbpaletten bis zu 100 Positionen! Und das ist notwendig.

E: Stell du nochmal eine Frage!

H: OK, apropos Technologie: wieso sehen wir uns auch als ein besonders innovatives Unternehmen?

E: Durch unseren erfahrenen Außendienst im engen Kontakt zum Markt, haben wir immer den Finger am Puls der Zeit und so entstehen oft echte Neuerungen. Zum Beispiel kamen unsere Leute zu uns und meinten, dass sie in Pensionistenheimen Bedarf an hoch- wertigen urinfesten Stoffen sehen. Diese Heime werden immer mehr wie Hotels geführt und Plastiküberzüge für Sitzmöbel gehen da gar nicht mehr. Also haben wir einen urinfes- ten schwer brennbaren Stoff entwickelt, in den richtigen Farben und Qualitäten produziert und sehr erfolgreich auf den Markt gebracht.

H: Also innovativ, aber auch mit Wurzeln. Sollen wir kurz über unsere 150jährige Geschichte reden?

E: Was sind deine frühesten Erinnerungen an die Firma?

H: Der Geruch von Stoffen, wenn wir Großvater und Vater abgeholt haben. Textilien, der Geruch und die Haptik waren immer da. Lustigerweise wurde zuhause ja von der Firma nicht wirklich gesprochen. Wir sind nach unserem Studium als Neulinge eingestiegen, zwei Jahre später ging der Vater in Pension und wir mussten ins kalte Wasser springen. Was war dein schlimmster Moment in unserer Geschichte?

E: Der Anfang. Als uns die Banken gesagt haben: „In zwei Monaten drehen wir den Geldhahn zu.“ Es hat an Eigenkapital gefehlt, an Gewinnen. Große Kunden schickten uns die Muster komplett zurück und sagten: „Ich arbeite gar nicht mehr mit Euch.“ Aber wir haben an uns geglaubt und konnten die Banken überzeugen. Heute können wir auf 20 Jahre kontinuierlichen Wachstum zurückblicken, und stehen als gesundes Unternehmen da. Und das ist wiederum ein schöner Moment!

H: Gustav Mahler hat gesagt „Tradition ist die Weitergabe des Feuers, nicht die Anbetung der Asche.“ Was sagst du dazu?

E: Feuer ist etwas lebendiges, man muss es füttern, in Schwung halten. Dafür muss man sich weiterentwickeln und nicht wehmütig zurückblicken. Wir sind mit der neuesten EDV ausgestattet und werden oft als Vorzeigemodell angeführt. Die Perspektive unseren Kunden demnächst zu ermöglichen übers Internet diverse Lagerstände abzurufen, und den Status ihrer Bestellungen einzusehen, DAS ist für mich die Flamme tragen. Und du? Was ist für dich das Schöne, wofür glühst du?

## Unsere Geschichte prägnant

**zusammengefasst:**  
(150 Jahre / 7 Punkte)

- 1) 1866 gegründet von Eduard August Englisch, als Raumausstattergeschäft.
- 2) Unser Urgroßvater war dort Lehrbub.
- 3) 1902 wurde die Firma von der Familie Fleischmann übernommen.
- 4) In den 60er Jahren: erste Vorhang- und Möbelstoffkollektionen, nahezu gleichzeitig Spezialisierung auf schwer brennbare Stoffe durch unseren Vater, um die Gemeinde Wien für Schulen, Spitäler etc. beliefern zu können.
- 5) Viele Jahre Großhandel.

- 6) Heute Textilverlag: Seit etwa 15 Jahren haben wir die Design- und Qualitätsentwicklung selbst in der Hand.
- 7) Damit ist es uns gelungen, eine Sonderstellung am Markt aufzubauen



Eine Erfolgsgeschichte in vierter Generation

H: Die Vielfalt unseres Jobs. Designentwicklung, Farbvielfalt, haptisch mit Stoffen zu tun zu haben, du greifst täglich Produkte an, die schön sind.  
Was war für dich ein besonderes Erlebnis...?

E: Hm. (Denkt kurz nach) Ich stand auf einer internationalen Messe, und gönnte mir eine Kaffepause. Dabei konnte ich eine Vielzahl an Sprachen hören: Englisch, Russisch, Mandarin, Spanisch, Portugiesisch, Französisch, Italienisch ...und die unterschiedlichsten Typen, Mentalitäten, Persönlichkeiten beobachten: Wahnsinn!  
Unsere Exportquote war einmal 0,3% und beschränkte sich auf Südtirol. Wenn wir jetzt auf der größten internationalen Messe für Heimtextilien ausstellen, der Stand richtig rammelvoll ist und ich positives Feedback von Kunden bekomme, die seit Jahren immer wieder zu uns kommen ist das echt überwältigend!

H: Also Leidenschaft, Feuer, Tradition – schön und gut! Aber was hat der Kunde davon, ein Architekt, ein Bauherr?



E: Zunächst denken Familienunternehmen langfristiger als fremdgesteuerte Unternehmen, weil hier der Erfolg natürlich immer viel schneller vorweisbar sein muss. Wenn wir sagen, wir machen jetzt ein Jahr weniger Gewinn, weil wir z.B. in die Musterkollektionierung investieren, dann wissen wir, das kommt ja eh nächstes oder übernächstes Jahr zurück, das kann dir als Familie egal sein.

H: Ich würde sagen: Es steht ein traditionsbewusstes Familienunternehmen da, das sich auf die heutige Zeit gut eingestellt hat. Wir haben erkannt, dass Service das Um und Auf ist. Produkt und Preis müssen sowieso stimmen, aber das Rundherum eben auch. Schnelle Antwortzeiten, schneller Lieferservice, einwandfreie Ware, davon hat der Kunde etwas. Dass wir schon am Markt waren, als es noch keine Autos gegeben hat ist ‚good to know‘ und irgendwie amüsant, aber nicht mehr und nicht weniger.

E: Wir haben aber schon Kunden, die seit 2-3 Generationen zu unseren Kunden zählen. Mitarbeiter, die schon sehr, sehr lange bei uns sind. Verlässlichkeit nicht nur in der Geschäftsleitung, auch im Verkauf, oder im Expedient der Verpacker, der schon seit 30 Jahren bei uns tätig ist, das ist Kontinuität, die in Konzernen nicht gegeben ist.

H: Wie geht es weiter? Wo siehst du englisch dekor in weiteren 150 Jahren?

E: Eine spannende Frage. Wir konnten uns vor 15 Jahren nicht vorstellen, wie’s jetzt aussieht – eine neue Halle aufzustellen, kurz danach ein weiteres Gebäude zu errichten, das Lager zu verdrei- bis vierfachen ...  
Als nächstes werden wir wohl wieder dazu-bauen und das Sortiment erweitern!

H: Genau, und die klare Fokussierung bleibt auf schwer brennbaren Stoffen. Das bauen wir weiter aus, auch international. In Österreich gehören wir zu

den Branchenführern, das wollen wir in Deutschland und der EU auch erreichen, uns in Richtung Marktführerschaft entwickeln. Wir wollen zu den ganz Großen in der Branche schwer-brennbar gehören.

E: O.k., Schlussstatements! Möchtest du noch etwas sagen?

H: Ja, zum Thema Umwelt. Was mich an unserer Arbeit auch freut ist, dass wir mit abbaubaren Stoffen arbeiten. Schwer Brennbares ist 100 % Polyester, das sind die saubersten Stoffe überhaupt. Mischgewebe kann man nicht recyceln, aber unsere Produkte sind aus reinem Erdöl. Baumwolle z.B. muss man ausrüsten gegen Einschrumpfen, Verschmutzen, etc. Danach ist es Sondermüll. Polyester bleibt wie es ist, das finde ich gut.

E: Ja, ich auch. Ich würde noch folgendes hinzufügen: es ist ein schöner Job, spannend, vielseitig, anregend. Und wenn unsere Produkte eingesetzt werden gibt es immer ein schönes Ergebnis mit hohem Wohlfühlpotential!



„Mitarbeiter, die schon sehr lange bei uns sind. Verlässlichkeit nicht nur in der Geschäftsleitung.“

## „Weberei ohne Webstuhl“

1866 von Eduard August Englisch gegründet, 1902 von Familie Fleischmann übernommen, in den 80ern Spezialisierung auf schwer brennbare Stoffe, heute Textilverlag:

Seit etwa 15 Jahren hält englisch dekor die Design- und Qualitätsentwicklung ihrer Stoffe selbst in der Hand.

### Marktführer in schwer brennbar

- über **2.500** Designs in sämtlichen Textilarten in schwer brennbar
  - jährlich **350+** neue eigene Designs
  - **600.000** Laufmeter Textilien auf Lager
- **Bestellungen** verlassen innerhalb von **24h** das Haus
  - **Lieferung** in **80** Länder
- **300** Räume werden täglich mit englisch dekor Stoffen ausgestattet

Impressum:

Copyright: Englisch Dekor Handelsgmb & Co KG, Scheydgasse 29, 1210 Wien, Österreich [www.englisch.at](http://www.englisch.at)  
Konzeption, Realisation: Peter Kappel & Helmut Stekl | Fotos: Peter Kappel [www.peterkappel.com](http://www.peterkappel.com)  
Layout und Grafik: K I O S K Wien – Matias S. Pils