Thomas Herzog, Leiter von Möbel & Mehr und treibende Kraft von Zweitsinn

Nach dem Hype

Upcycling ist eine prima Idee. Gerade bei Möbeln wäre der Nutzen beträchtlich. In der Praxis aber ist das nicht so einfach, wenn es mehr sein soll als eine Spielerei. Beim Netzwerk Zweitsinn geben sie trotzdem nicht auf

TEXT Christian Sywottek FOTOS Selina Pfrüner

Den Sperrmüll holen ehemalige Langzeitarbeitslose ab

Die Aufbereitung alter Möbel übernehmen fest angestellte Mitarbeiter

Zum Beispiel der Vino-Tisch. Mahagoni, mittelbraun, und quer über die Platte zog sich ein übler Riss. Doch sie haben den Riss fein herausgefräst, die Lücke mit Intarsien aus Weinkistenbrettchen gefüllt, die Platte mit Klarlack versiegelt – jetzt kostet das Teil 600 Euro. Und die kunststoffbeschichtete Küche? Haben sie mit Zusatzelementen aus antiken Fenstern und alten Gerüstbohlen zu einem wahren Schmuckstück erweitert.

„Möbel halten länger als Moden", sagt Thomas Herzog, Leiter von Möbel & Mehr in Hagen und Iserlohn, als er durch seine Verkaufshalle am Iserlohner Stadtrand führt. „Wir wollen Müll reduzieren, Arbeit schaffen. Deshalb entstehen hier Dinge, die nichts mehr zu tun haben mit Bedürftigkeit und Sozialkaufhaus, die eine Chance haben auf dem freien Markt. Und Sperrmüll ist dafür eine prima Basis."

Herzog ist ein kräftiger Mann, 53 Jahre alt, Harleyfahrer – „und kein Öko", wie er sagt. Und doch ist Herzog einer der Pioniere des Upcyclings. Seit über zehn Jahren organisiert er in der gemeinnützigen Beschäftigungsgesellschaft Werkhof Hagen mit Langzeitarbeitslosen und Profis den Bau und Verkauf neuer Möbel, geschaffen aus dem, was die Gesellschaft nur noch wegschmeißen will. Und als maßgeblicher Treiber des Netzwerks Zweitsinn ist er einer der wenigen, die auf jahrelange Erfahrung zurückblicken können bei dem Versuch, aus dem Re-Design ein solides Angebotsmodell mit Breitenwirkung zu entwickeln.

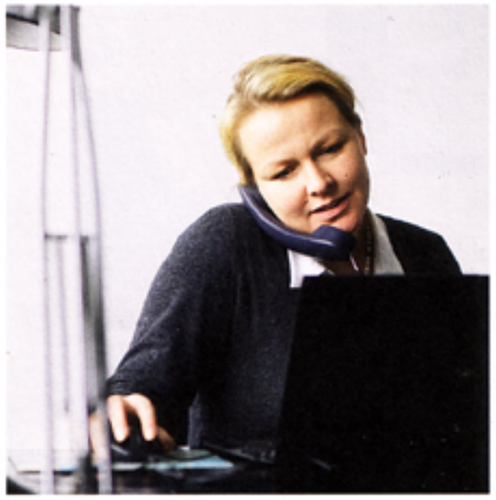
Upcycling ist eine bestechende Idee, gerade bei Möbeln. Pro Jahr fallen allein in deutschen Privathaushalten rund eine Million Tonnen Holzsperrmüll an. Bis zu sieben Prozent der alten Möbel gelten als uneingeschränkt weiterverwendbar. In der Realität verschwinden jedoch rund 80 Prozent des Altholzes inklusive Sperrmüll in den Müllverbrennungsanlagen, knapp 20 Prozent werden geschreddert und zu Spanplatten verpresst.

Grund genug, Möbelrecycling zu forcieren. Tatsächlich aber fristet die Idee noch immer ein Nischendasein, verfolgt von enthusiastischen Einzelkämpfern, die sich meist auf die Wiederverarbeitung von Bauholz oder Industrieabfällen spezialisieren. Upgecyclete Möbel – wer danach sucht, wird selten fündig. Mit jährlich etwa 230 Möbeln nach dem Prinzip „Aus alt mach neu" gehört der Werkhof Hagen zu den größten Upcyclern Deutschlands, und die 2002 gegründete Initiative Zweitsinn ist bis dato der einzige Zusammenschluss, der sich ausdrücklich dem Möbelrecycling verschrieben hat – wobei gut zwei Dutzend Designer und Produzenten neben ihrem Direktverkauf über einen gemeinsamen Webshop einen Monatsumsatz von rund 20 000 Euro erzielen.

Ist Möbelrecycling nicht mehr als eine hübsche Zeitgeistidee, die flugs zermahlen wird im unternehmerischen Alltag, will man daraus mehr machen als eine Spielerei? Es ist zumindest ein Kampf gegen diverse Widrigkeiten. Ein Kampf, den die Recycler von Zweitsinn unermüdlich führen, seit die Idee dazu am Institut für Umweltforschung der TU Dortmund entstand.

Das Netzwerk geht zurück auf den Ingenieur Werner Baumann, der 2002 mit dem Forschungsprojekt „ecomöbel" die Grundlagen für Zweitsinn schuf, indem er erstmals regionale Entsorger, Handwerker und Beschäftigungsinitiativen wie etwa den Werkhof Hagen zusammenschloss. Damals lag der Schwerpunkt noch auf ökologisch renovierten, auf Formaldehyd getesteten Möbeln. Doch schon drei Jahre später erweiterte das in Zweitsinn umbenannte Projekt sein Angebot um weniger ökologische Upcycling-Designerstücke und suchte sich bundesweit Partner.

So schaffte Zweitsinn den Sprung vom universitären Forschungsprojekt zum selbstfinanzierten Geschäftsmodell. Zweitsinn, das ist die in Dortmund ansässige ecomoebel GmbH, die sich um den Webshop kümmert, Partner akquiriert, Messeauftritte organisiert, Werbeflyer druckt, den Newsletter schreibt; und drumherum ein Netz freier Designer und Produzenten, die das gemeinsame Dach über eine zehnprozentige Provision von jedem über Zweitsinn.de vertriebenen Teil finanzieren.



Laura Faltz, Chefin der ecomoebel GmbH

Die Verkaufshalle von Zweitsinn in Hagen

Die ecomoebel GmbH übernimmt Leistungen, die viele der verbundenen Upcycler kaum erbringen könnten. Denn sie vertritt auch Hersteller wie die Grafikerin Heidi Frank, 49, die mit ihrem Label „neumacher" vor allem aufwendige Polstermöbel aus alten Möbeln produziert, nebenberuflich bis zu drei Stück pro Monat. Allein, meint Frank, hätte man schon beim Verkauf keine Chance. „Im Netz findet dich ja keiner, das Zweitsinn-Portal aber ist ein guter Vertriebskanal." So verkauft sie den Großteil ihrer Möbel übers Internet, aus der bayerischen Provinz bis nach Hamburg und Berlin. Ein eigener Laden? „Ich lebe auf dem Dorf. Das rechnet sich nicht."

In der Tat löst Zweitsinn ein entscheidendes Problem. Gemeinhin werden die Teile regional beschränkt im Direktverkauf vertrieben, zudem in Läden von Dritten, wobei jedoch Provisionen von 50 Prozent üblich sind. Oder die Handelsspanne wird so hoch kalkuliert, dass es den Einkaufspreis auf unterirdisches Niveau drückt. So aber schaffen es Upcyclingmöbel nie wirklich in den Markt.

Genau darum aber geht es den Zweitsinn-Machern. „Menge ist wichtig", sagt Laura Faltz, 36, Chefin der ecomoebel GmbH, die sie als Geschäftsführerin einer Dortmunder Werbeagentur nebenberuflich gemeinsam mit ihrer Schwester leitet. Faltz ist von Beginn an dabei und sucht immer wieder nach neuen Partnern, um alten Möbeln einen zweiten Sinn zu verleihen. Strenge Regeln dabei gibt es wenig. Die Partner müssen ihr Handwerk lediglich gewerblich betreiben, Qualität liefern „und einen gewissen Designstandard erfüllen." Ökomöbel – für Faltz ist das nur ein Aspekt nachhaltigen Wirtschaftens. Für sie ist klar, dass sich die Möbel vor allem über ihr Äußeres verkaufen.

Faltz hat mittlerweile eine Truppe von professionellen Designern und Herstellern unter Zweitsinn versammelt. Was allerdings nicht bedeutet, dass sich automatisch marktrelevante Kraft entlädt. „Ein Netzwerk ist nur so stark wie seine Partner", das weiß auch Faltz. Doch das Engagement der Partner ist höchst unterschiedlich. Möbel & Mehr stellt ständig neue Produkte ins Netz und generiert über 70 Prozent des gesamten Zweitsinn-Umsatzes. Andere Produzenten stellen mitunter monatelang gar keine Neuheiten in den gemeinsamen Webshop. Ein Manko, das Laura Faltz bislang nicht beseitigen konnte. Mehr Druck von oben? Mehr Vorgaben, etwa bei der Menge? Für Faltz wäre das angesichts ihrer heterogenen Partner der falsche Weg. „Wir managen Menschen, keine Maschinen. Wir bieten individuelle Möbel von Individualisten, da kann man nicht dirigieren. Und einheitliche Mengenvorgaben, wie sollen die aussehen bei zugleich großen wie kleinen Partnern? Ohne Eigenverantwortung geht es nicht."

„Das Zeug kommt her, ich schau's mir an", sagt Aisha Ersahin, „und dann entsteht eine Idee. Planen kann man das nicht."

Wie lenkt man ein Netzwerk? Wie schafft man aus vielen Teilen eine gemeinsame Marke? Bei Zweitsinn gab es mal ein Qualitätshandbuch mit Vorgaben für Preisschilder, die Fotografie und Angaben im Internet. Es gab auch jährliche Partnertreffen und das Angebot für

Aisha Ersahin, Werkstattleiterin im Werkhof Hagen, funktioniert alte Möbel um

einen gemeinsamen Logistikdienstleister beim Ausliefern der Möbel. Aber all das ist Geschichte. „Die Partner machen das lieber selbst", sagt Laura Faltz, „es sind eben Individualisten."

Das eigene Ding machen, mitunter zulasten der Gemeinschaft, das ist kein Phänomen allein beim Möbelrecycling. Aber es ist vielleicht kein Wunder, dass diese Szene keine Ausnahme bildet. Wollen sie nicht, können sie nicht? Angesichts der Herausforderungen, die jeder Partner bei Zweitsinn bewältigen muss, ist es schon ein Erfolg, wenn man überhaupt über Jahre bei den Leisten bleibt.

Denn Upcycling stellt bei Möbeln die üblichen Regeln der Produktion auf den Kopf. Gemeinhin hat man eine Idee, entwirft das Design, kauft sich die Rohstoffe, baut sich einen Satz reproduzierbarer Produkte und verkauft. Grenzen setzen nur der Kundengeschmack und der Preis. Beim Upcycling aber läuft es ganz anders, weshalb es auch bei Zweitsinn nicht zufällig die großen Spieler sind, die damit am besten zurande kommen. Indem sie das vielleicht größte Problem relativ leicht in den Griff bekommen: das Material.

Zu wenig, zu kompliziert – so lässt sich die Sache auf den Punkt bringen. Zu wenig Material, angesichts des gigantischen Sperrmüllbergs erscheint das absurd. Doch Thomas Herzog von Möbel & Mehr zeigt mit dem Finger von seinem Laden in Iserlohn auf die andere Straßenseite, wo sich der rote Turm der örtlichen Müllverbrennungsanlage in den Himmel reckt. „Eigentlich heißt es ja, Recycling vor Verwertung", sagt Herzog, dann lächelt er sauer. In der Realität ist das oft nur ein schöner Gedanke.

Ein Bestseller von Möbel & Mehr: Regal Frank

Sperrmüll ist knapp in Deutschland, wegen der Müllverbrennungsanlagen. Laut dem Bundesverband der Deutschen Entsorgungswirtschaft liegt deren Verbrennungspotenzial bei 24 Millionen Tonnen Müll pro Jahr, real verfeuern sie derzeit aber nur 18 Millionen Tonnen. Im Kampf um neuen Brennstoff horten die Sperrmüll sammelnden Kommunen jeden kleinen Fitzel Holz, weshalb andere Nutzer wie etwa Upcycler leer ausgehen. Für die Werkhöfe in Hagen und Iserlohn ist das kein großes Problem. Sie akquirieren über Daueranzeigen in der Lokalpresse ihren eigenen Sperrmüll, den ehemalige Langzeitarbeitslose auf bis zu zehn Touren täglich abholen. Private Möbelhersteller können sich einen solchen Aufwand hingegen kaum leisten.

Aber selbst wenn es genügend Altmöbel gäbe: Um mit ihnen ein Geschäft zu machen, bedarf es einer Philosophie, die so gar nicht zusammenpasst mit Betriebswirtschaft voller Planzahlen und exakt getunten Produktionsprozessen, mit klar umrissenem Produktportfolio und festgelegten Lieferzeiten. Und auch nicht mit frei flottierenden Designerträumen. Denn niemand weiß vorab, was reinkommt – und was man daraus machen soll.

Bei Möbel & Mehr sind es Querdenker wie Aisha Ersahin, die 34-jährige Werkstattleiterin im Werkhof Hagen, die dem Sperrmüll neue Produkte abringen. „Das Zeug kommt her, ich schau's mir an, und dann entsteht eine Idee. Planen kann man das nicht." Sie hat Unterschränke zu Single-Küchen und öde Sideboards zu schicken Esstheken umfunktioniert. Mal folgt sie einer Eingebung, mal der Idee aus einer Wohnzeitschrift. Und sie ist als Angestellte des Werkhofs recht frei von wirtschaftlichen Zwängen. Wenn sich etwas nicht verkauft, geht sie nicht pleite. „Als Selbstständige ginge das nicht."

Ideen finden und umsetzen – es ist vielleicht kein Zufall, dass dies gerade Aisha Ersahin gelingt. Sie ist Tischlerin und denkt vom Material her. Normalen Designern ist dieser Ansatz eher fremd, weshalb sie bei Zweitsinn mit ihrem Versuch gescheitert sind, durch Ideen von außen das Geschäft anzukurbeln. Im Projekt „Wohn-Vision 2020" sollten Studierende verschiedener Designhochschulen Möbel für das Wohnen von morgen entwerfen. Geplant war, dass die Werkhöfe in Hagen und Iserlohn die Möbel herstellen, möglichst in Serie. „Ideen gab es, nur taugten sie nicht zur Produktion", sagt Thomas Herzog. „Die haben aus irgendwelchen Sachen abgehobene Dinge gebaut, dafür hatten wir gar nicht das Material." Bettlatten etwa. Wer kann schon garantieren, dass davon stets genug auf Lager liegen?

Wer Altmöbel recycelt, kann eben nicht auf standardisierte Rohware wie LKW-Planen und Feuerwehrschläuche zurückgreifen. Serien zu fertigen wird so fast unmöglich, was einen Erfolg am Markt nicht gerade beflügelt. Bei Zweitsinn ist das beim Vino-Tisch ansatzweise gelungen. Aber einen richtigen Treffer haben sie nur bei einem Produkt gelandet – dem Regal „Frank", bei dem Material und Idee vorzüglich zusammenpassen.

Frank ist ein Entwurf des Zweitsinn-Partners Oliver Schübbe. Der 40-jährige Designer arbeitet auf dem Recyclinghof Herford und beherzigt ein simples Prinzip: „Einfach denken, bei Material und Produktion." Sein Regal ist ein Systemmöbel aus beliebig kombinierbaren Einzelkästen, standardisiert und gefertigt aus zersägten Spanplatten. Warum das funktioniert? Weil mit Spanplatten ein immer gleicher Rohstoff verarbeitet wird, der wirklich im Überfluss zur Verfügung steht. Und weil die zersägten Platten auf die immer gleiche Weise und relativ einfach per Hand verleimt werden können. Innerhalb weniger Jahre hat Schübbe rund 25 000 Frank-Elemente verkauft, gefertigt in Behindertenwerkstätten und Beschäftigungsgesellschaften in Hagen, Mönchengladbach, Wien und Tel Aviv. „Ich baue keine Readymades", sagt Schübbe, „ich will was verkaufen. Deshalb entwickle ich Baupläne, die ich duplizieren, verschicken und mit Lowtec umsetzen lassen kann. So erziele ich Masseneffekte."

Stellt sich die Frage, warum Schübbe seine Möbel nicht bei professionellen Lohn-Tischlern fertigen lässt. Das ginge schneller, auch würde Schübbe den Beschwerden der Privatwirtschaft entgehen, die Herstellung von marktfähigen Recyclingmöbeln bei geförderten Beschäftigungsgesellschaften sei eine unzulässige Konkurrenz.

Schübbe hat das einmal versucht – vergeblich. Schon nach wenigen Tagen gab die Tischlerei den Auftrag zurück, frustriert von den Tücken des Materials, aus dem schon mal ein Nagel rausguckt. „Automatisierte Fertigung", sagt Schübbe, „das ist eine komplett andere Spur. Recyclingmöbel erfordern Handarbeit, wie sie gerade von Beschäftigungsgesellschaf-

Designer Oliver Schübbe arbeitet auf dem Recyclinghof Herford

ten geleistet wird. Deshalb sind sie dafür der ideale Ort." Das aber bedeutet eine weitere Hürde, weil es die Zahl möglicher Produzenten drückt. Und von den Verbliebenen verlangt die Zusammenarbeit mit geförderten Gesellschaften ein hohes Maß an Organisation, das nicht jeder aufbringen kann oder will.

Bei Möbel & Mehr stellt die Fertigung eine auch finanziell attraktive Ergänzung zum üblichen, reinen Weiterverkauf von Second-Hand-Ware dar. Um Vorwürfen der Privatwirtschaft zu entgehen, trennt Thomas Herzog beide Bereiche. Die staatlich finanzierten Beschäftigten kümmern sich auf ihren Sperrmülltouren lediglich um den Nachschub fürs Gesamtgeschäft. In Produktion und Verkauf der Recyclingmöbel arbeiten jedoch ausschließlich fest angestellte Mitarbeiter und Tischler, die mit ihrer Arbeit immer neue, zudem finanzstarke Kunden anziehen und somit auch die Beschäftigung der geförderten Kollegen stützen.

Eine runde Sache, nicht ohne Mühe. Aber nur so erreicht Herzog, was ihm wichtig ist: „Beweisen, dass nichts überflüssig ist, weder Menschen noch alte Möbel." Die Produkte schaffen Arbeit und sichern bei Zweitsinn die notwendige Grundlast. Sie zeigen, was mit alten Möbeln möglich ist. Und ganz nebenbei hat der Werkhof in Hagen die andernorts ohnehin nur theoretische Sperrmüllrecyclingquote mit nunmehr über 12 Prozent ganz real verdoppelt. /