



Der Neubau von Stendebach & Co. ist ein klares Bekenntnis zum Standort Montabaur.



Schlafsysteme und Bettwaren werden in Montabaur gefertigt.



Die Bettwaren sind auch in kleinen Stückzahlen oder Sondergrößen individualisierbar.

Konsequent nachhaltig

Mit einem modernen Neubau hat Stendebach & Co. in Montabaur ein neues Kapitel in der Firmengeschichte aufgeschlagen. Für den Hersteller von Bettwaren und Schlafsystemen gehen Schlafkomfort und Verantwortung Hand in Hand. Nachhaltigkeit gehört zur DNA des Unternehmens, das für sein Öko-Engagement mit dem European Green Award ausgezeichnet wurde.

Bettwaren werden in Montabaur schon seit vier Generationen hergestellt. Die Großeltern von Markus Stendebach haben noch klassische Aussteuer verkauft: hochwertige Produkte, die eine lange Ehe überdauern sollten. „Früher wurde noch richtig Geld ausgegeben,

aber die Ware hatte auch einen entsprechenden Wert“, erzählt der heutige Geschäftsführer des Unternehmens. Die hohe Produktqualität ist immer noch das entscheidende Kriterium, und doch hat sich vieles verändert. Die Lebens- und Konsumgewohnheiten

der Menschen sind gänzlich andere, an Aussteuer denkt heute so gut wie niemand mehr, und die preislichen Anforderungen sind ebenfalls nicht mehr vergleichbar. Natürlich hat sich auch das Unternehmen selbst stetig verändert und weiter-

entwickelt, um mit den Markterfordernissen Schritt zu halten. Zuletzt hat Stendebach & Co. in Montabaur einen modernen Neubau bezogen und dafür mitten in der Corona-Krise Millionen investiert. Ein Bekenntnis zum Standort im Westerwald, dem das Unternehmen

seit mehr als hundert Jahren treu geblieben ist, auch wenn in der Zwischenzeit eine Produktionsstätte in Polen hinzugekommen ist. Im Portfolio: Bettwaren, Schlafsysteme und Nützliches rund ums Bett. Bekannt ist Stendebach vor allem für das in Montabaur gefertigte luftgefederte, individuell einstellbare Schlafsystem Cairona. Es verkörpert den Geist des Hauses, der von nachhaltigem Denken geprägt ist. Denn abgesehen von seiner Funktionalität steht Cairona dank des modularen Aufbaus für besondere Langlebigkeit. Komponenten können auch nachträglich verändert oder ausgetauscht werden, was den Lebenszyklus entsprechend verlängert. Durch den Aufbau im Baukastenprinzip ist das Schlafsystem besonders für die Beratung im stationären Fachhandel geeignet und gegen Beratungsklau und Preisverris im Internet gewappnet.

Neben High-Tech-Zudecken und -Kissen mit proaktiven Kühl- oder Wärmespeichereffekten sowie der mit dem German Design Award ausgezeichneten S-Loft-Kollektion produziert Stendebach auch ressourcenschonende Bettwaren auf Holz-Basis und verarbeitet synthetische Fasern aus recycelten PET-Flaschen. Unlängst wurde die Bettwarenkollektion Loft Green mit dem European Green Award ausgezeichnet. Für Markus Stendebach ein Herzenthema, aber kein Selbstzweck. „Gerade die junge Kundschaft will immer stärker wissen, woher die Produkte kommen und wie sie hergestellt werden. Darauf müssen wir eingehen und transparent zeigen, dass wir nicht con-

tainerweise Billigware aus Asien verkaufen.“ Das erfordert Handelspartner, die diese Haltung wertzuschätzen wissen. „Hier müssen alle Beteiligten im Markt mitspielen. Die Industrie muss auch leben können“, so der Geschäftsführer.

Klimafreundlicher Neubau

Der Neubau am Horresser Berg in Montabaur zahlt auf die ökologische Verantwortung ein, die Stendebach beschreibt. Er wurde nach den höchsten Effizienzhaus-Vorgaben errichtet. Um die CO2-Bilanz so gering wie möglich zu halten, arbeiten die Standorte sowohl mit Geo- als auch mit Solarthermie. Das polnische Werk wurde unlängst mit zusätzlich rund 2.000 Quadratmetern Solarpanels ausgestattet.

„Technologische Entwicklungen werden uns in Zukunft eine noch flexiblere und nachhaltigere Produktion ermöglichen“, so Stendebach, „wir machen uns viele Gedanken über das Thema Kreislaufwirtschaft. Produktionsabfälle werden bereits wieder in den Herstellungsprozess mit einbezogen. Schaumstoffabfälle werden nicht verbrannt, sondern wiederverwendet. Zukünftig werden wir Altware auch wieder zurücknehmen können. Rohstoffe wiederzuverwenden, statt neue zu generieren, ist das Ziel. Rückwärtslogistik wird hier ein sehr wichtiges Thema werden.“

Stendebach hat neben den Kunden aus dem Betten- und Möbelhandel und der Online-Vermarktung noch weitere Standbeine – ein wichtiger Aspekt in rauer werdenden Zeiten. Da sind etwa

die Industriekunden wie Matratzenhersteller, die nicht mehr selbst steppen oder konfektionieren und mit Matratzenbezügen beliefert werden. Am Standort in Polen unterhält Stendebach & Co. noch eine echte Konfektionierung mit zahlreichen Näherinnen, die dies ermöglicht. Auch für viele Wasserbettenhersteller werden die Bezüge geliefert. Ein weiterer wichtiger Bereich ist das Objektgeschäft für Krankenhäuser und Hotels. Zudem gibt es einen kleinen Automotive-Bereich mit Zulieferungen für Caravans.

Schwerpunkt Eigenlabel

Eine der Stärken des Unternehmens ist die Lieferung von Eigenlabel-Produkten in kleinsten Loseinheiten, und das just in time. Bei deren Entwicklung von der Idee bis zur Logistikleistung ist Stendebach ein starker, erfahrener Partner. Dieses Jahr wurde das Eigenmarken-Konzept erweitert und den Bedürfnissen der Händler angepasst. So schafft es Stendebach & Co., individualisierte Bettwaren, Nackenstützkissen und Topper innerhalb von zwei bis drei Werktagen zu liefern.

Neben den bestehenden Produkten wird auch eine nachhaltig produzierte Bettwaren-Kollektion im Eigenlabel angeboten. „Der Kunde entscheidet, wie hoch sein Individualisierungsgrad sein soll, wie schnell er die Ware haben will und in welcher Menge“, erklärt Markus Stendebach. In Montabaur ist man darauf vorbereitet, auch Sondergrößen in kürzester Frist auszuliefern. Ein Vermessungssystem für Nackenstützkissen ermöglicht es den Handels-

partnern, Kissen auch im Eigenlabel-Bereich in Stückzahl 1 zu verkaufen, die sofort lieferbar sind – je nach Bedarf auch per Dropshipping. Am POS sorgt ein Touchscreen dafür, dass der Kauf für Händler und Kunden leicht handhabbar ist. „Der Händler kann seinem Kunden damit ein echtes Verkaufserlebnis bieten“, unterstreicht Stendebach. Zudem benötigt er keine Lagerhaltung, wenn er das nicht möchte. Möbler, die in größeren Stückzahlen verkaufen, bekommen die Ware komplett mit der für sie gelabelten Verpackung. Der Endkunde wiederum erhält ein individuelles Produkt, das für seine speziellen Bedürfnisse gefertigt ist.

Die Mitarbeitergewinnung in Montabaur, aber auch am polnischen Standort ist in den letzten Jahren nicht leichter geworden. Stendebach & Co. hat sich darauf eingestellt: „Wir arbeiten weniger, wir arbeiten mit Gleitzeit, wir haben unsere Erreichbarkeit und die Kommunikation mit den Kunden angepasst und schaffen damit eine höhere Zufriedenheit und eine größere Loyalität unserer Mitarbeiter“, berichtet Markus Stendebach. Im eigenen Outlet in Montabaur werde sehr viel stärker mit Terminen gearbeitet, die Öffnungszeiten wurden verkürzt. „Und das klappt hervorragend.“ Auf das stärker werdende Bedürfnis nach einer ausgewogenen Work-Life-Balance müsse man sich als Unternehmen einstellen. „In der Zeit, in der wir hier sind, sind wir dann auch wirklich produktiv.“ So schafft es Stendebach & Co., ökologisch verträgliche und trotzdem wettbewerbsfähige Waren zu produzieren.

Stefan Mielchen



Markus Stendebach ist Geschäftsführer in vierter Generation.



Die schnelle Lieferfähigkeit ist eine der großen Unternehmensstärken.