

Über Betten, Unterfederungen und die Stiftung Warentest

Herr Körner, man hat den Eindruck, dass sich die Bettenbranche seit einiger Zeit im Umbruch befindet. Wie sehen Sie das als alteingesessener, erfahrener Fachhändler diese Situation?

Jürgen Körner: Das Thema nennt sich „One-fits-all-Matratzen“, die Matratze, die für alle Menschen gleichermaßen gut sein soll. Es ist ein Marketingmodell, bei dem junge Unternehmer Start-ups gründen, auf der Gesundheitswelle reiten und versuchen, mit ihrem einzigen Produkt sehr, sehr viele Käufer, vornehmlich über das Internet, zu erreichen. Und von diesen fast zwei Dutzend Neugründungen der letzten Jahre sind schon die ersten wieder vom Markt verschwunden. Grundsätzlich kann man ganz klar feststellen: Es gibt nicht diese eine Matratze für alle Menschen! Dazu sind wir viel zu verschieden. Wir sind viel zu einzigartig und wir haben viel zu viele unterschiedliche anatomische und ergonomische Anforderungen.

Warum kann das Angebot im Internet für viele Fachhändler eine existenzbedrohende Konkurrenz sein, schätzen die Kunden die individuelle Beratung beim Fachhändler heute nicht mehr?

Jürgen Körner: Tatsächlich wird bei uns Fachhändlern noch sehr viel Beratung in Anspruch genommen. Die Beratungen dauern oft zwischen 90 bis zu 120 Minuten, da werden alle Faktoren, die das rückengerechte Liegen, auch für den erholsamen Schlaf, abgefragt. Gleichwohl werden Kunden durch Marketing und Werbung im Internet irritiert, denn schlussendlich ist es die Aufgabe des Marketings und der Werbung, für alle Produkte zu sagen, dass sie toll sind und es wert sind, gekauft zu werden. Das macht viele Leute nachdenklich, weil sie sagen, auf der einen Seite gibt es ein Produkt, das mit 200 Euro als beste jemals getestete Matratze sehr massiv im Internet, im Fernsehen, in der Werbung auftritt; und auf der anderen Seite gibt es Produkte

langjähriger Markenhersteller, die natürlich ein Vielfaches von dem kosten, die aber nicht diese Lobby und diese Werbebotschaften haben.

Erstaunlicherweise behauptet auch immer wieder die Stiftung Warentest, die ja bei der Bevölkerung keinen geringen Einfluss genießt, dass hochwertige Matratzen nichts bringen. Wie soll man das verstehen?

Jürgen Körner: Wer solche Aussagen macht, und ich verfolge die Stiftung Warentest seit über 30 Jahren, da muss man einfach dazu sagen, diese Geschäftsmodelle aus dem Internet, diese One-fits-all-Matratzen, die hauptsächlich über die Online-Portale vertrieben werden, das ist die eine Seite der Medaille. Dass die Stiftung Warentest auf der anderen Seite natürlich auch im Verbraucherinteresse versucht, Produkte nach gewissen Kriterien zu testen und auch immer den Preis im Vordergrund hat, das diskriminiert im Prinzip die vielen, vielen Markenhersteller und die Produkte, die über Jahrzehnte sehr genau, nach vielen ergonomischen Kriterien produziert und gestaltet und konstruiert wurden. Das Vertrauen der Menschen in die Stiftung Warentest ist schon enorm, und wenn da Produkte ein Testsiegel bekommen, dann schenkt man oft der Stiftung Warentest mehr Glauben als dem fachlichen Ratschlag mancher Betten- und Liegefachberater.

Dieses Vertrauen in die Stiftung Warentest, die ja von der Bundesregierung finanziert wird, ist dieses Vertrauen gerechtfertigt?

Jürgen Körner: Dieses Vertrauen ist nicht mehr gerechtfertigt, denn wenn wir tagtäglich sehen, welche Anforderungen die Menschen haben, damit sie rückengerecht liegen, damit sie gut durch die Nacht kommen, das ist ja immerhin unsere Aufgabe als Betten- und Liegefachberater, dann können wir die Aussage der Stiftung Warentest in keinsten Weise nachvollziehen. Deswegen sage ich immer dem Endverbraucher:

Dass für einen erholsamen Schlaf das Bett – Unterfederung plus Matratze – entscheidend ist, mag auch dem Laien einsichtig zu sein. Wer auf Liegekomfort (was alles andere als Luxus ist!) Wert legte, suchte sich ein renommiertes Fachgeschäft aus, von dem er wusste, dass ihn dort Leute beraten, die wissen, welches Bettsystem für welchen Körperbau geeignet ist. Seitdem das Internet erdrückende Popularität erlangt hat, tummeln sich dort Start-ups, die ebenfalls im Bettengeschäft Fuß fassen wollen. Beratung gibt es da keine, dafür permanente TV-Werbung, die Wunder verspricht zu kleinen Preisen. Was das taugt, darüber haben wir mit einem Fachhändler gesprochen, der sich auch in seiner Freizeit seit vielen Jahren mit Publikationen und Veranstaltungen für den erholsamen Schlaf einsetzt.

Vertrauen Sie nicht nur Ihrem Gefühl, kommen Sie zum Betten- und Liegefachberater, probieren Sie mehrere Dinge aus und bringen Sie vor allem Ihre Informationen mit, damit die entsprechenden Fachberater auf diese Themen eingehen können.

Die Stiftung Warentest rät ernsthaft dazu, sich einen Lattenrost aus Baumarkt-Materialien selbst zu zimmern. Der gesunde Menschenverstand müsste diesen Rat als Frechheit empfinden. Wie kann die Stiftung eine solche Behauptung publik machen?

Jürgen Körner: Genau das ist der gleiche Zusammenhang: Wenige Matratzen werden immer wieder hofiert und viele Marken, die über Jahrzehnte auf dem Markt sind, kommen gar nicht erst in die Teststudien rein. Auch das Auswahlkriterium der Stiftung Warentest ist da nicht nachvollziehbar. Genauso geht es um die Unterfederung. Diese ist ein wichtiges Merkmal als Fundament für rückengerechte Matratzen. Und jetzt haben wir diesen Gartenzaun-Lattenrost selber auch mal nachgebaut, wie viele Kollegen, und schlussendlich ist es nichts anderes, als ein Brett-Effekt. Wenn wir aber wissen, wie rückengerechtes Liegen entsteht, dann können wir so eine Aussage in keiner fachlich-sachlichen Richtung nachvollziehen. Schlussendlich ist es wirklich so: Mit dieser Botschaft werden viele rückengeschädigte Menschen um den erholsamen, rückengerechten Schlaf gebracht. Also diese Aussage lässt sich auch schlafmedizinisch und orthopädisch in keinster Weise nachvollziehen.

Wie kann man sich eigentlich erklären, dass die Stiftung Warentest die Bettenbranche, die Hersteller und die Händler, grundsätzlich, durch die Bank negativ bewertet?

Jürgen Körner: Also diese ganzen Testergebnisse und die Aussagen, und auch, was auf dem Titel der Stiftung Warentest zelebriert wird nach dem Motto „Lasst euch nicht von den Leuten über den

Tisch ziehen“, „Die Tricks der Bettenbranche“, das impliziert, dass jeder solide, ehrliche, fachliche Bettenfachberater hier die Menschen unseriös beraten würde. Und wo das herkommt? Ich kann mir da nur verschiedene Ursachen denken. Eine ist, dass bei vielen Tests immer wieder das Thema Preis in den Vordergrund gestellt wird. Die Stiftung Warentest braucht Umsatz. Die Stiftung Warentest ist die Bildzeitung der Verbraucher, ich möchte das wirklich mal so sagen, sie braucht Aufmacher, sie braucht Quote. Und wenn der oberste Chef der Stiftung Warentest, Hubertus Primus, im Tagesspiegel in Berlin und in allen Medien, die das publizieren, sagt: „Matratzen sind unser Klickmonster mit 250 000 Euro pro Jahr“, dann gibt er sich ja selbst die Blöße. Er versucht hier einfach, Quote zu machen, Umsatz zu machen, auf Kosten der ehrlichen Bettenindustrie.

Hat die Branche vielleicht tatsächlich in der Vergangenheit auch Fehler begangen und selbst dafür gesorgt, dass sie einen schlechten Ruf genießt?

Jürgen Körner: Tatsächlich genießt die Bettenbranche keinen schlechten Ruf. Die Bettenbranche an sich hat sich nichts vorzuwerfen. Wenn einzelne Hersteller versuchen, Preisvorgaben durchzusetzen, ist das kartellrechtlich nicht in Ordnung. Aber deswegen können wir diesen Vorwurf nicht grundsätzlich gegen die ganze Branche richten.

Es ist eine Tatsache, dass namhafte Matratzen- und Unterfederungshersteller aufwendige Forschung betreiben, um ihre Produkte ständig zu verbessern. Darf man diesen Forschungsaufwand ignorieren?

Jürgen Körner: Selbstverständlich nicht, denn da werden sozusagen interdisziplinär die Wissenschaft, die verschiedenen Gremien, einbezogen. Wir haben Dr. Heidinger vom Ergonomie Institut in München, der begleitet sehr viele Hersteller

bei der Produktentwicklung für individuelle Bett-systeme. All diese Forschungs- und Entwick-lungsarbeit, bei der über Jahrzehnte Techniker gemeinsam mit Wissenschaftlern Rost und Mat-ratze, die Unterfederung immer wieder neu und weiter und besser fortentwickelt haben, das ist ein wahrer Schatz und den gilt es, nicht zu igno-rieren.

Wie kann sich die Branche gegenüber dem Kunden künftig wieder glaubhafter und seriö-ser darstellen?

Jürgen Körner: Indem wir den Menschen in den Mittelpunkt stellen und ihn mit unserem breiten Wissen seriös beraten. Es gibt nicht die eine Mat-ratze, es gibt nicht das eine Bett oder Schlafsys-tem und es gibt auch nicht dieses einzige Kissen für alle. Insofern ist es wichtig, dass man mit ver-schiedenen Produkten die unterschiedlichen An-forderungen der Menschen berücksichtigt und sie dann auch zufriedenstellt.

Wenn ein junger, gesunder, schlanker Mensch sich ein Bett kaufen möchte, also Matratze und Unterfederung, was würden Sie ihm raten? Nach welchen Kriterien soll er es aussuchen?

Jürgen Körner: Das Grundkriterium ist immer, einfach ein Bett zu haben, das einen gut durch die Nacht bringt, das rückengerecht ist. Ein jun-ger Mensch hat natürlich ganz andere gesund-heitliche Anforderungen, erst mit der Degenera-tion ab dem 35., 40. Lebensjahr steigen die An-forderungen an ein rückengerechtes Bett. Kurzum, ein junger Mensch, der z. B. ein Bett in

der Studentenbude hat oder den ersten Haushalt gründet, der hat natürlich noch lange nicht diese Rückenbeschwerden wie Menschen im fortge-schrittenen Alter. Man muss da schauen, dass die Matratze nicht zu hart oder zu weich ist, dass ein passendes Nackenstützkissen da ist und eine Zu-decke, die das Klima gut reguliert. Die Anforde-rung junger Menschen ist natürlich eine andere als bei Menschen ab 50 Jahren aufwärts.

Wie sieht es eigentlich aus mit einem älteren Menschen, mit Rückenproblemen und beträchtlichem Übergewicht?

Jürgen Körner: Auch da müssen wir schauen, dass die Menschen mit zunehmender Empfind-lichkeit, mit Druck- oder Gelenkbeschwerden, muskulären Problemstellungen, aber natürlich auch mit Übergewicht, gut durch die Nacht kommen. Hier brauchten wir schon bessere Lö-sungen, als eine ganz einfache Matratze, bei der auch das Gewicht, die Körperform, das Liegever-halten, die Rückenform und orthopädische Pro-bleme im Vordergrund stehen. Da ist es auch an-ge-sagt, dass man sich einfach noch genauer be-raten lässt, um dann auch Unterschiede zu spü-ren, nach dem Motto „Sehen, hören und fühlen“. Diese Plausibilität, das Nachvollziehen, das dau-ert schon während eines Beratungsgesprächs eine gute Stunde bis zwei. Die Menschen mer-ken schon, was ihnen guttut. Oft ist es ja so, man kommt, weil man Beschwerden mit dem Rücken hat, und versucht jetzt, eine Lösung für sein Bett zu finden. Das ist immerhin das meistgenutzte Produkt in unserem Leben. Also, die Anforderun-gen sind einfach höher und da muss man ge-nauer drauf achten.



*Jürgen Körner, Betten- und Schlafexperte in Sindelfingen
Martin Körner Raum und Design KG
Wurmbergstr. 3; 71063 Sindelfingen
Tel. 07031 875812
info@bettdesign.de
www.bettdesign.de*

Der Begründer der Sindelfinger Schlafschule gilt als Experte dafür, was die Nacht aus Menschen macht. Mit Fachbeiträgen im Schlafmagazin, Hörfunk, bei Fachvorträgen in Betrieben, Organisationen, auf Gesundheitskongressen und in seinem neuen Buch „Kraftquelle Schlaf“ (www.kraftquelle-schlaf.de) informiert er ausführlich zum Thema Rücken- und Schlafgesundheit.