



**Genießt ihre Pause im Strandkorb:** Karin Helmich mag die bequemen Dreisitzer. Ihr kühles Wasser hat sie auf einem der beiden Bistrotische abgestellt. Der Sommer kann kommen, findet sie.

FOTOS: ANDREAS ZOBE

# Strandkorb im eigenen Garten

**Gartenzeit:** „Die Schatztruhe“ Müsing hat ihren Betrieb erweitert. Bei Strandkörben setzen die Kunden auf Altbewährtes, bei Sitzgruppen dürfen es jetzt Lounge-Möbel sein

Von Ariane Mönikes

■ **Hillegossen.** Gerd Müsing (71) erinnert sich noch genau an die Familienurlaube an Nord- und Ostsee, als die Kinder noch klein waren. „Als erstes sind wir zum Strand, um einen Strandkorb zu mieten“, sagt er. Müsing hatte damals eine kleine Tischlerei, Türen wurden gebaut, aber längst keine Gartenmöbel. Irgendwann sei dann seine Frau mit der Idee um die Ecke gekommen, er könne doch für sie einen Strandkorb bauen. Einmal und nie wieder, dachte sich Müsing. Die Frau seines damaligen Meisters konnte er fürs Flechten gewinnen. „Die war allerdings froh, als der Strandkorb fertig war“, erinnert sich Müsing, so viele Stunden habe sie daran gegessen.

Freunde und Bekannte sahen den Strandkorb im Garten der Müsings – und wollten ebenfalls einen. Müsing ließ sich breitschlagen, engagierte einen Korbmachermeister aus dem Kreis Hötter. Er stellte auf der WISA in Sennestadt aus, aber wurde belächelt. „Die Leute haben mich für verrückt erklärt, im Binnenland Strandkörbe zu verkaufen“, sagt er. Doch immer mehr Bestellungen trafen ein.

Heute ist „Die Schatztruhe“ Müsing mit Sitz an der Detmolder Straße in Hillegossen eine der größten Strandkorb-Manufakturen Deutschlands. Müsing beliefert Einzelkunden, aber auch Wiederverkäufer in ganz Deutschland. Auch ins Ausland gehen die Strandkörbe, die



**Im elektrischen Strandkorb:** Gerd Müsing mit seinen beiden Söhnen Volker und Jörn (v. l.).



**Testen die Sitzgruppe „Royal“:** Ingrid Mühlenstädt, Claudia Wesemann, Ines Amelung und Eckhard Heese (v. l.).

unter der Fachhandelsmarke „SonnenPartner“ laufen. „Wir haben sogar schon welche in die USA verkauft.“

Die Strandkörbe sind der stärkste Bereich des Unternehmens, zwischen bis zu 100.000 verschiedenen Modellen können die Kunden wählen. In dieser Saison stark nachgefragt sind Dreisitzer und die XL-Zweisitzer. „Für das Kind in der Mitte“, sagt

Müsing. Die Leute mögen es bequem, deshalb gibt’s auch den elektrisch verstellbaren Strandkorb. Der koste zwar mehr als die gängigen, man müsse aber nur einen Knopf bedienen und der Strandkorb fahre in die gewünschte Sitzposition. Seine Kunden wollen das absolute Strandfeeling im Garten – auch wenn das Meer weit entfernt sei. A und O bei der Auswahl nach dem

richtigen Korb sei die Flechtoptik, sagt Müsing. „Darauf legen die Kunden viel Wert.“ Ein Streifenmuster ist bei den meisten ebenfalls ein Muss – viele wählen es passend zur Markise oder zu den Gartenmöbeln. Es gebe aber auch Kunden, die das exotische Einzelstück wollen. „In knalligen Farben.“

Die Sitzmöbel dürfen in dieser Saison richtig bequem sein, erklärt Müsing. Lounge-Möbelstücke seien zurzeit der Renner. „Wer im Wohnzimmer bequem auf dem Sofa sitzt, will es draußen ebenso gemütlich haben.“ Da darf das Sofa auch schon mal oval sein.

Seine Söhne Jörn (49) und Volker (46) unterstützen ihn in der Geschäftsführung, mehr als 50 Mitarbeiter beschäftigt Müsing.

Auf seinem 20.000 Quadratmeter großen Grundstück hat er jetzt angebaut: Die Ausstellungsfläche wurde um 2.500 Quadratmeter erweitert, auch Produktion und Lager wurden ausgeweitet. 150 verschiedene Strandkörbe, dazu mehr als 200 Gartenmöbelgruppen zeigt Müsing jetzt in seinem Betrieb.

Ausgebaut wurden auch die Seminarräume der Grillschule. Fünf Seminare pro Woche will Müsing anbieten, bis zu 20 Grillfreunde könnten an den Basis- und Expertenseminaren teilnehmen. Für die Grillschule gibt es einen separaten Eingang. „Grillen ist ein Riesenthema“, weiß Müsing. Viele würden in den eigenen Garten investieren, dazu gehöre eben auch ein Grill.