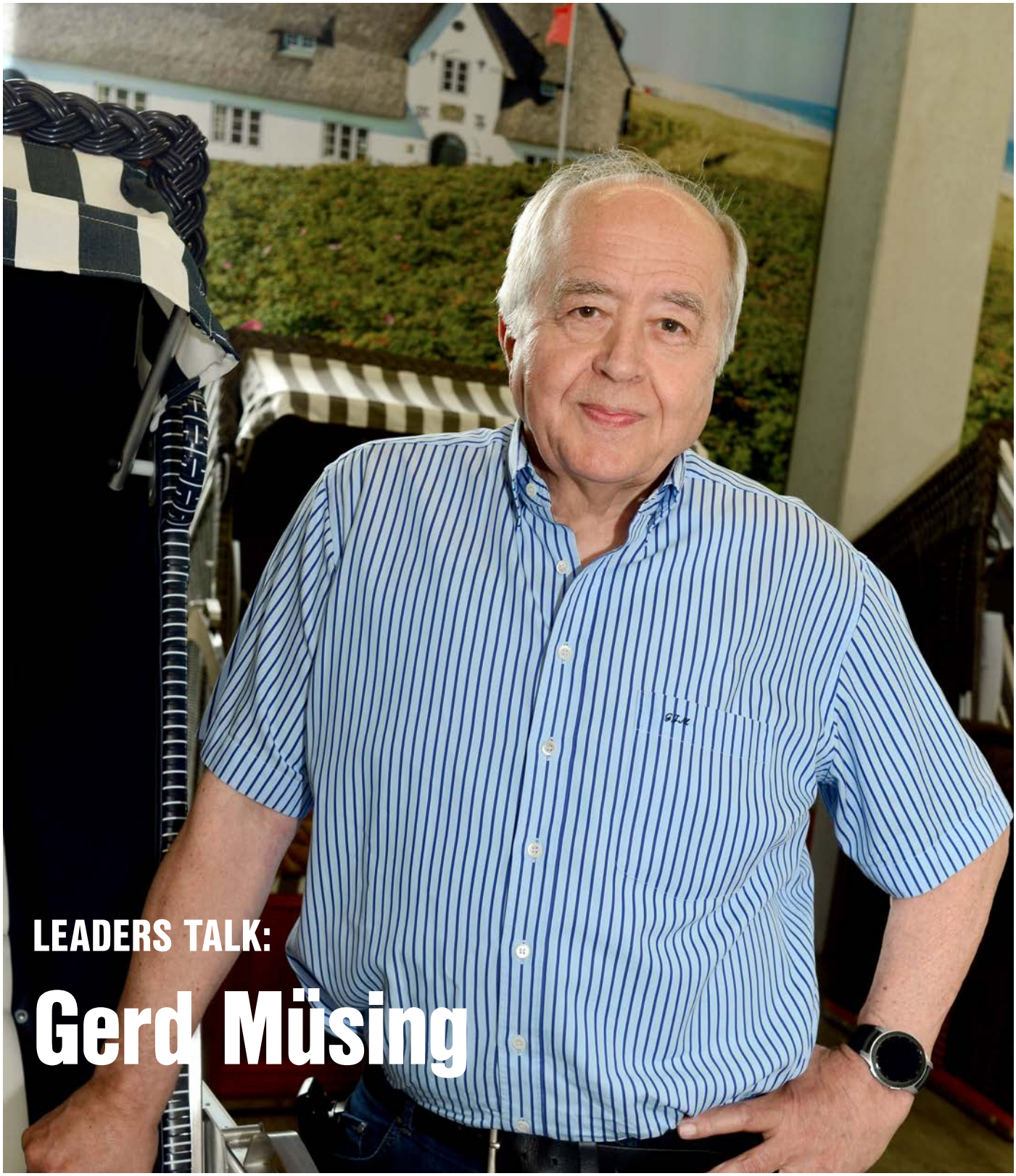
25 JAHRE
1994–2019

WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

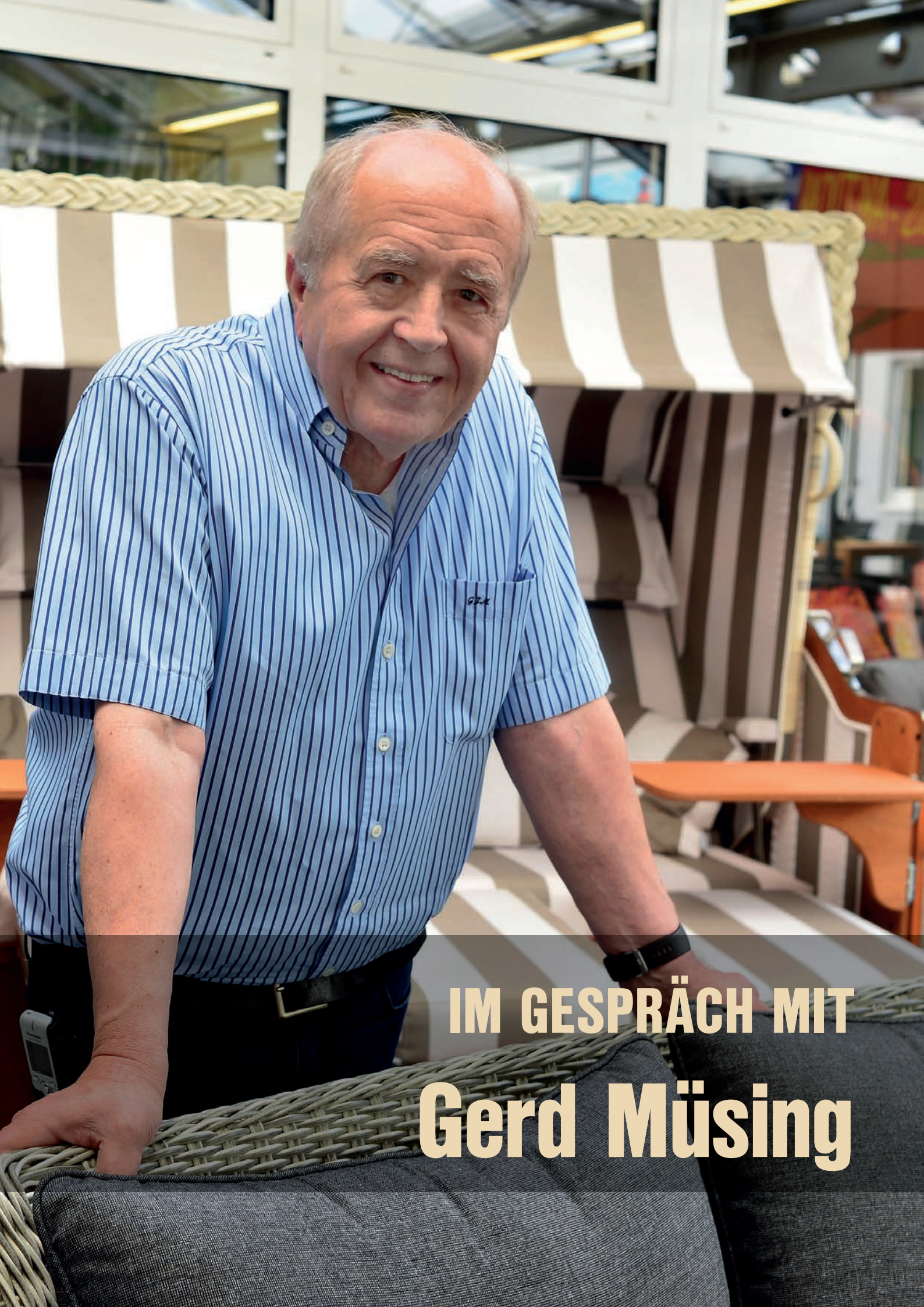
WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET 07 | 2019 | EUR 8,50 | 44861



LEADERS TALK:

Gerd Müsing

Foto: Jutta Jelinski | www.fotografie-jelinski.de



IM GESPRÄCH MIT
Gerd Müsing

Wer weiß denn so was? In Bielefeld-Hillegossen, fernab von Meer und Küste, findet man den Hauptsitz des größten Herstellers von Strandkörben im Binnenland, inzwischen einer der Größten Deutschlands überhaupt. Strategisch günstig gelegen, unweit der Autobahn A2. Nicht selten kommt es vor, dass Rückreisende nach ihrem Urlaub an der See hier einen kurzen Stopp einlegen, um – inspiriert von ihren Strandkorberfahrungen – sich so ein gemütliches, kuscheliges Teil für ihren Garten zu kaufen. Strandkörbe sind inzwischen Kult!

Der Herr der Strandkörbe.

Es hat Zeiten gegeben, da wurde der Herr der Strandkörbe, Gerd Müsing, belächelt oder sogar ausgelacht für seine Idee, Strandkörbe hier im Ostwestfälischen zu produzieren. Wie schräg war das denn? Lebhaft erinnert sich der Unternehmer an seinen ersten großen Schritt in die Öffentlichkeit, den Auftritt auf der WISA in Bielefeld-Sennestadt. Nach bis dahin eher überschaubaren Versuchen des Verkaufs im privaten Bereich. Ein Quantensprung. „Da wurde ich ein bisschen übermütig“, meint er heute. Das war Mitte der 80er-Jahre. Für 3000,- DM hatte er einen Stand gemietet, Flyer drucken lassen. Von den Vorbeiflanierenden machten nicht wenige bissige bis spöttische Bemerkungen. „Guck dir mal den Knallkopp an, der hat sich hier wohl verlaufen.“ So oder so ähnlich. Das war ziemlich verletzend und zermürbte den mutigen Unternehmer natürlich. Abends nach der Messe war er „frustriert“ und kam eigentlich zu dem Schluss: „Ist wohl doch nicht mein Ding!“ Sein Standbein damals, war noch eine Tischlerei. Er fuhr zweigleisig.

Interessant war allerdings, dass sich vor allem Frauen seinen Flyer eingesteckt hatten. Die Messe war vorbei und die Resonanz im Nachgang groß. Es kamen mehr Anfragen, als er sich erhofft hatte. Und – auch damit hatte Gerd Müsing nicht rechnen können – die Presse zeigte großes Interesse an dem exotischen Strandkorbhersteller aus dem Binnenland. Das war einfach eine Geschichte für Journalisten jedweder Couleur. Highlight war dann ein Acht-Minuten-Bericht im ZDF. Zwei Tage wurde vor Ort gedreht. „Riesenaufwand!“ Aber auch ARD und SAT 1 berichteten. „Das hat richtig reingezogen!“ So viel Öffentlichkeit blieb nicht ohne Folgen. Als dann an einem Tag gleich sieben Bestellungen eintrafen, war für den Unternehmer eines klar, „da musste ich handeln“. Hier war die eigentliche Geburtsstunde der SonnenPartner GmbH. Den Firmen-Namen hat Gerd Müsing selbst kreiert und sehr bald und mit großer Weitsicht für alle Bereiche schützen lassen.

Qualität ist heilig – Diskretion Ehrensache.

Heute nach mehr als dreißig Jahren steht er in seiner „Schatztruhe“, und der Markenname SonnenPartner bürgt seit 1990 für aller-höchste Qualität. Auf einer Ausstellungfläche von inzwischen 6.000 qm seit 2016 zeigt er im Moment 150 Modellvarianten. Und das ist nur ein verschwindend kleiner Teil von 130.000 Möglichkeiten, die der Computer nach Kundenwünschen ausspucken kann. Jedes der Elemente kann im Baukastensystem mit jedem kombiniert werden. 200 Einzelteile, Ein-, Zwei- oder Drei-Sitzer, liegend, halbliegend, Ostsee- oder Nordseeform, dazu die Variationen in Stoffen, Holz, Alu und Ausstattungsbesonderheiten. Annähernd jeder Kundenwunsch kann in der Bielefelder Manufaktur erfüllt werden. Nach oben offen ist dementsprechend der Preis.

Die Modellpalette reicht von der individuell handgefertigen Version ab 850 Euro bis zum zurzeit teuersten ausgestellte Modell aus Alu für rund 8.000 Euro. „Eigentlich wollten wir nur zeigen, dass wir das auch können.“ Die Firma Schüco stand dabei mit Know-how Pate. Heute werden davon ca. 200 Stück pro Jahr verkauft, womit man so nicht gerechnet hat. Extra-Wünsche, wie die eingebaute Sitzheizung, Solarmodul, der ausgefallenste Bezug – alles kein Problem. In diesem Zusammenhang gibt der amüsierte Unternehmer gern die bekannte Geschichte zum Besten: Ein Bordell bestellte einmal eine Variante in Leopardenfell-Optik. Aber wenn z.B. ein großer reicher Kunde einen Strandkorb für seine 50-qm-Küche passend zum italienischen Interieur wünscht, ist das natürlich auch kein Problem. Wer steckt dahinter? – Diskretion Ehrensache! Dass einer der ersten Kunden Didi Hallervorden war, weiß man. Auch dass der Ex-Chef von Ford, Daniel Goeudevert, hier mal herein spaziert kam und kaufte, darf man wissen. „Ein ganz Netter.“ Ansonsten sind Promis für Gerd Müsing auch nur Menschen und für ihn ganz normal. Er mag die Nähe zur Kundschaft, macht da keine Unterschiede.

Die Strandkörbe aus Bielefeld sind nicht von der Stange, sondern in erster Linie Handarbeit, das hat sich auf höchster Ebene wie überall rumgesprochen. Das Qualitäts-Siegel „Manufaktur“ darf in unserem Land ein Unternehmen u.a. nur führen, wenn die eigene Produktion in Deutschland ist, es inhabergeführt ist und mindestens 50 % Handarbeit im Produktionsprozess erfolgt. Und hier sind wir auch genau bei dem für Gerd Müsing über allem stehenden Aspekt – der Qualität. Man könnte fast sagen, die ist ihm heilig und hat oberste und absolute Priorität. Auch wenn viele Kunden aus seiner Sicht in puncto Qualität „oft oberflächlich sind“, nicht genau hinschauen oder diesbezüglich Äpfel mit Birnen vergleichen.

Dennoch – Gerd Müsing bleibt im Kundenumgang geduldig und erklärt gerne, warum und wieso es Preisunterschiede gibt und geben muss. Seine eigene Premiumqualität aus der Bielefelder Manufaktur garantiert eine Lebensdauer von 20 Jahren, das kann man von der Baumarktqualität eben nicht verlangen. Die spricht einen völlig anderen Kundenkreis an, meist Erstkäufer. Diese Strandkörbe werden in der Biele-

Foto: Jutta Jelinski | www.fotografie-jelinski.de

felder Manufaktur entwickelt, ein Prototyp gefertigt und anschließend in Indonesien hergestellt. Auch diese Schiene bietet die Firma Müsing an, beliefert damit alle großen Baumärkte. Die „Geiz-ist-geil-Kampagne“ hat eben überall Spuren hinterlassen, bekennt Gerd Müsing ehrlich und unumwunden.

Flexibel denken.

Aber damit nicht genug. Gerd Müsing zeichnete schon immer aus, dass er in alle Richtungen unternehmerisch gedacht hat. Denn neben den Produkten aus Fernost, hat er bereits vor 25 Jahren einen eigenen Produktionsbetrieb in Tschechien gegründet. Mit den aktuell 55 Mitarbeitern in Tschechien, in Bielefeld sind es 60 Mitarbeiter, wird eine preiswerte Linie unter dem Label „Sunny Smart“ fix und fertig montiert und ein großer Teil der Flechtarbeiten ausgeführt. Mit dieser Linie sprechen wir besonders junge Leute an, die sich ein Einstiegsmodell an Strandkörben zulegen wollen. Der Katalog zu diesem Programm umfasst immerhin 80 Seiten. Der Hauptkatalog hat stolze 300. Der wird in der eigenen Agentur im Hause produziert, geleitet von Sohn Volker, dem EDV-Spezialisten. Alles aus einer Hand bis ins Kleinste. Auch das gehört zu Gerd Müsing. Selber machen. Darüber – über dieses Produktsegment – hat er mit seinen Söhnen Jörn und Volker, beide inzwischen fest an seiner Seite, seinerzeit kontrovers diskutiert. Wenn es um die Sache geht, ist es auch manchmal notwendig, „dass man sich aneinander reibt“.

Die jungen Leute sollten auch angesprochen werden, meinten die Söhne. Das ist gelungen. Der Unternehmer weiß aus Erfahrung, der Mensch kauft dreimal: erst billig, dann aus guten Möbelhäusern und für den dritten Lebensabschnitt dann hochpreisig im Premiumsegment. Wer zunächst auf preiswerter Ebene gekauft hat, kommt nach Jahren wieder und will dann die Premiumqualität.

Flexibel zeigte sich der Unternehmer natürlich auch mit seiner Produktpalette. Heute gehören dazu genauso Gartenmöbel, Lounges oder Grills. Und was die Grills anbelangt, da erzählt der Unternehmer gerne eine Geschichte von vor gut zehn Jahren. Ein großer Schautag war angesetzt. Die Söhne hatten ohne sein Wissen zwei mit 3000 € – wie er fand – ziemlich teure Grills angeschafft und dazugestellt. Gerd Müsing war entsetzt, als er die sah. „Seid ihr wahnsinnig? Die verkaufen wir doch nie!“ Die Söhne waren sicher, „wir werden die schon verkaufen!“. Gefetzt haben sie sich – natürlich nur um die Sache. Im Endeffekt wurden es sogar fünf Grills. „Da war ich klein mit Hut.“ Heute bietet Gerd Müsing sogar Grills bis zu 8000 € an. Grillen ist Hype. Und weil das so ist, gibt es inzwischen eine Grillschule direkt neben der Ausstellung. Die Seminare sind gut besucht, werden gerne als Firmenevent gebucht, ob es die EDV-Abteilung von Porta Möbel ist oder Abteilungen der Firma Schüco, uvm.. Und sie inspirieren natürlich zum Kauf der SonnenPartner-Produkte. „Alle müssen durch die Ausstellung.“ Augenzwinkern vom Chef. Apropos Qualität, dass auch hier nur bestes Fleisch verwendet wird, wie u. a. das vom „Duke of Berkshire“, einer Edelschweinerasse, versteht sich von selbst.

Das Triumvirat funktioniert.

Die enge Zusammenarbeit mit den Söhnen funktioniert. Vielleicht liegt es auch daran, dass Gerd Müsing mit Anfang 20 ein sehr junger Vater war. „Das war damals halt so.“ Aber vielleicht liegt es auch daran, dass der Unternehmer seine Söhne nie gedrängt hat, in das Unternehmen einzusteigen. Im Gegenteil, da hat er sich vornehm zurückgehalten, ließ die Söhne kommen. Bei Sohn Jörn war es sogar so, dass der einen sehr gut bezahlten Job als Geschäftsführer hatte und dennoch eines Tages bei SonnenPartner für wesentlich weniger Gehalt einsteigen wollte. Beide Söhne machen Gerd Müsing stolz und froh. Schließlich hat er absolut keine Nachfolgerprobleme. Im Gegensatz zu vielen anderen Mittelständlern. Wenn er ausfiele, könnten seine Söhne einfach übernehmen. Eigentlich ist es ein bisschen schon heute so, wenn er mal wieder geschäftlich unterwegs ist und persönlich den Kundenkontakt pflegt. Das macht er oft und gerne. Außerdem reist er zum Einkauf nach China, Vietnam oder Indonesien. „Singapur ist ein Traum“, da sind die großen Messen.

Wie viele Kilometer er im Jahr so macht? Der Seniorchef zuckt mit den Achseln. Auf jeden Fall viele und immer gerne auch mit dem eigenen, bequemen Auto – von Sylt bis München und weiter. Mercedes-Fahren, der Marke ist er seit 40 Jahren treu,

Foto: Jutta Jelinski | www.fotografie-jelinski.de

jetzt im blitzeblanke silbernen Coupé, das macht ihm Spaß. Und dazu Musik hören. Einmal hat er sein Auto aus der Werkstatt abholen wollen, mit der Straßenbahn. „Ich wusste gar nicht mehr, wie das funktioniert.“ Hat sich dann irgendwie verfranzt, ist nicht angekommen und hat dann einfach ein Taxi genommen. Lautes Auflachen. Er lacht gerne, sympathischerweise auch offensichtlich über sich selbst.

Die Selbständigkeit war immer gewollt.

An Ruhestand ist der Senior nicht interessiert, macht immer noch alles, „was strategisch so läuft“ im Geschäft. Mitten im Leben zu bleiben, ist wichtig. Er beschreibt sich selbst als zielstrebig. „Wenn ich mir etwas vornehme, muss ich es auch durchführen!“ Einfach etwas hinschmeißen, geht nicht. Ging nie. Als seine Stärke nennt er, „immer am Ball zu bleiben“ und „ich bin schon risikobereit, aber nicht leichtsinnig. Ich spreche vom kalkulierbaren Risiko.“ Er sei eine typische Jungfrau, häuslich und sparsam. „Ich muss mir immer eine gewisse Sicherheit erarbeiten.“ Im Geschäfts- und Privatleben hat er kleinere Schwächen, laut eigener Aussage, wie jeder Mensch. Er neigt dazu, immer noch alles perfekter machen zu wollen, auch wenn er eigentlich zufrieden sein könnte.

Sein Blick fällt auf die Smartwatch, ein Geschenk seiner Kinder. Die versorgen ihn immer mit der neuesten Technik. Wie gesagt, am Ball und neugierig bleiben, das gehört zu seinem Credo. 10.000 Schritte sollte er machen, 6.000 sind auch noch gut. Aber wenn es dann 8.000 sind, „dann schaffe ich auch die 10.000“. Da ist wieder die Zähigkeit, die ihn auszeichnet. Früher mit dem Hund, einem Boxer, war es ein bisschen einfacher. Gassi gehen. Büroarbeit erschwert die Fitnessziele. Und nein, ein neuer Hund wird nicht angeschafft. Früher war er mal Landesmeister im Kraulen. Hat viele Preise gewonnen. Auch Skifahren, Abfahrt, hat er lange gerne gemacht. Das war mal.

Wichtiger ist, dass er schon als Kind im Kopf hatte, irgendwann einmal selbständig zu sein. Aufgewachsen ist der Unternehmer eher bescheiden und ländlich in Stadthagen, machte die sogenannte Mittlere Reife, das Einjährige, dann eine Lehre als Kaufmann in einem Holzbetrieb, der sich auf Holzspulen spezialisiert hatte. Der dortige Prokurist merkte bald, dass der junge Gerd eher an Technik interessiert war. So ist er in diesen Bereich „rein gerutscht". Er, der Prokurist, war rückschauend prägend für den jungen Mann, förderte ihn und war eigentlich sein Mentor. Umso wichtiger, da Gerd Müsing schon früh – mit sechs Jahren – seinen Vater verloren hatte. Obwohl, nachdenklicher Blick des Unternehmers, durch den Vater ist er vielleicht auch ein wenig genetisch geprägt. Auch der hatte vorgehabt, sich als Kfz-Mechaniker selbständig zu machen.

In seinem Lehrbetrieb hatte Gerd Müsing viel Freiheit. Eine schöne Zeit. So durfte er z.B. die Wochenlöhne auszahlen, die zuvor bei der Sparkasse exakt gestückelt worden waren. Eine tolle Position für den jungen Mann, empfindet Gerd Müsing noch heute so. Lachend. Bilder tauchen wieder auf: Die Ehefrauen standen meist schon vor dem Betrieb, um die Lohntüten der Männer abzuholen. So war das damals. „Da war ich der King!“ Und was noch hinzukam, er durfte den Mercedes des Chefs fahren. Welch ein Privileg! Und genauso prägend.

Das erste Auto und der Schritt nach Bielefeld.

Aber sein erstes Auto sollte dann kein Mercedes, sondern ein DKW sein, dunkelrot, picobello gepflegt und abgekauft vom Prokuristen. Für 1200 DM. Zuvor hatte sich der junge Mann schon ein Moped der Marke Avanti geleistet. „Eigentlich hatte ich immer Geld“, meint der Unternehmer heute. In den großen Ferien hat er beispielsweise in der Ziegelei gearbeitet und gut verdient. Genug für Kino und Kirmes. Ein tolle Zeit. An der Raupe stehen und Mädchengucken. Zuckerwatte und türkischer Honig. Musik von Buddy Holly, Little Richard und Elvis. Eine Tolle hatte Teeny Gerd auch. Früher nannte man die jungen Leute Halbstarke.

Dem Prokuristen musste er hoch und heilig versprechen, das gute Stück genauso pfleglich zu behandeln wie er selbst. Das war dem wichtiger als der Preis. Jeden Morgen wurde deshalb das Fahrzeug von ihm inspiziert. Rundgang um den Wagen. Dann kam irgendwann ein Ford Taunus 17mts, der war schon obere Mittelklasse und mit dem hat er dann auch seine zukünftige Frau Irmtraud beeindrucken können. Man kannte sich vom Sehen, … und irgendwann hat sie wohl gedacht, so verkehrt ist der nicht.“ So war das damals.

Und damals lebte die junge Familie im Haus der Großeltern, in Stadthagen. Wegziehen wollte die junge Ehefrau eigentlich nicht. Aber die Ambitionen des jungen Gerd waren nicht zu bremsen. Erst war es nur eine Vertretung, dann bot ihm die Firma an, das Gebiet im Bereich Bielefeld ganz zu übernehmen. Das Mutter-Unternehmen, die Firma Holzkämpfer, war im Holzbereich breit aufgestellt. Dazu gehörte auch die nachträgliche Isolierverglasung von Fenstern. Das Produkt war gut. Die Qualität – wie könnte es bei Gerd Müsing auch anders sein – war gut und ihm wichtig. Für den Jungunternehmer war Bielefeld eine große Chance und Herausforderung. Aber er wollte nicht pendeln. Kurz entschlossen kaufte er eine Eigentumswohnung in Sennestadt, ganz mutig ohne Eigenkapital. Er war ehrgeizig, seine Zahlen gut. Der Warenwert der ersten Lieferung, das weiß er noch wie heute, betrug 100.000 DM. Er war erfolgreich.

Familienurlaube an Nord- und Ostsee.

Sohn Jörn war schon geboren, als Sohn Volker zur Welt kam. In den siebziger Jahren machte die Familie regelmäßig Urlaub an Nord- und Ostsee. Gleich bei Ankunft musste der junge Familienvater auf Geheiß von Ehefrau Irmtraud einen Strandkorb reservieren. Ein Muss! „Frauen können ja so liebenswert penetrant sein.“ Immer wieder musste sich Gerd Müsing anhören, wie toll es wäre, so einen Strandkorb im Garten zu haben. Mehrere Jahre wurde er immer wieder mit diesem Wunsch genervt. „Jetzt kümmere dich doch mal drum!“ Na ja, man könnte doch an der Küste einen kaufen – nach Saisonende. Nur die, die Aussortierten, entsprachen so gar nicht seinem Qualitätsanspruch. Und einen einzelnen Neuen wollte man ihm nicht verkaufen. Übrigens war es auch eine Frau, Friederike Maltzahn, die 1882 den Strandkorb erfunden hatte.

Wie gesagt, Gerd Müsing, als Mensch und Unternehmer, bleibt am Ball. Seine Frau damals allerdings auch. Breites Grinsen. Er nahm seine Polaroid-Kamera, machte Fotos, nahm die Maße. All das ganz heimlich, ohne darüber ein Wort zu verlieren. Gesprochen hat er dann allerdings zuhause – mit seinem Tischlermeister. Der meinte lakonisch: „Ist ja auch nur Holz.“ Das Gestell war schnell gemacht, das Geflecht war schon schwieriger. Die Frau des Meisters ließ sich dann nach einigen Überredenskünsten dazu überreden, die Flechtarbeit zu übernehmen. Nicht ohne deutlich zu machen: einmal und nie wieder. Nach vier Wochen stellten der Meister und Gerd Müsing das gute Stück spät abends in den Garten. Ganz, ganz heimlich. Das Wetter spielte Gott sei Dank mit. Am nächsten Morgen zog Irmtraud Müsing die Rollläden hoch, erstarrte und atmete nur noch schwer. Dann kam der laute Ausruf: „Wo hast du denn den her?“, und die Begeisterung setzte ein. „Ich war dann einfach der Beste!“ Das wird Gerd Müsing nie vergessen.

Begeisterung für den Strandkorb.

Was dann in der Folgezeit einsetzte, quasi eine Strandkorb-Begeisterung bei Freunden und Bekannten, das hätte sich der Unternehmer nie und nimmer träumen lassen. Gerade die Frauen waren es – mal wieder –, die auch so ein kuscheliges Teil für den Garten haben wollten. Ob er so was nicht auch für sie machen könne? Er könne so was ja ganz offensichtlich. Ja, schon, aber diese aufwendige Einzelstückarbeit könne man kaum bezahlen. Vielleicht doch? Bei höherer Stückzahl? Ein Jahr wurde Gerd Müsing „beknebelt“. Die Gestelle herzustellen, war ja nicht das eigentliche Problem – aber das Flechten. Gerd Müsing denkt nach und fährt nach Höxter, der Hochburg des Körbe-Flechtens. Aber die Zeit dieses Handwerks ist längst vorbei. Nichtdestotrotz – mit zähem Nachfragen – findet er einen Korbflechtmeister, der noch Kurse gibt, und genau dessen Ehefrau, wieder eine Frau, ist es, die den Anstoß gibt: „Du kannst das doch, mach das mal.“ Sie überredet ihren Mann und macht dem Pensionär die Arbeit schmackhaft. Und – der folgt Gerd Müsing nach Bielefeld, lernt ein paar Frauen an, und die nächsten Strandkörbe Made in Bielefeld entstehen. Das spricht sich rum, die Kreise werden größer, das Interesse steigt. Dann gibt es 13 weitere potenztielle Kunden. All das lag nicht in Gerd Müsings Absicht. Aber er merkt natürlich, dass das Interesse steigt,

und eigentlich war genau hier sein unternehmerischer Instinkt geweckt. Die Idee der Strandkorbherstellung war im Kopf. Nur, das Problem des Flechtens blieb. Noch einmal fährt er nach Höxter, noch einmal kann er den Korbflechtmeister gewinnen. Diesmal soll er nur weitere über Anzeigen gefundene Frauen anlernen, selbst nicht mitarbeiten, nur alles überwachen und anleiten. So entsteht die nächste Charge: 20 Stück. Und alles läuft schon etwas professioneller.

Der Weg zur Manufaktur.

„Jetzt muss da mal eine andere Linie rein“, denkt sich der Unternehmer und schaltet in Welt am Sonntag und FAZ Anzeigen, druckt zusätzlich Flyer, in denen er vier verschiedene Strandkörbe anbietet. Antwortkarten waren beigefügt. Und es kamen – Aufträge. Mehr als gedacht. Lange Lieferzeiten sichern die Arbeit im Pool. Anders war es nicht möglich. „Dann ist das alles etwas explodiert“, so Gerd Müsing aus heutiger Sicht. Mitarbeiter wurden zunächst auf Heimarbeit-Basis gesucht. Sohn Volker brachte ihnen Material vorbei, holte mit großem Anhänger die fertigen Flechtarbeiten wieder ab.

Der nächste Schritt: In Bielefeld wurde eine 600-qm-Halle für die Fertigung gemietet, das war um 1990. Die Ausstellung war in der Otto-Brenner-Straße. Die Professionalität wuchs mit den Aufträgen. 1996 wurde dann am heu-

Fotos: Jutta Jelinski | www.fotografie-jelinski.de

tigen Standort in der Detmolder Straße gebaut. Bei der Suche nach einem geeigneten Grundstück wurde der Unternehmer tatkräftig von der WEGE, der Wirtschaftsförderung in Bielefeld, unterstützt. Allen voran die Herren Wein und Thole. Dafür ist er ihnen noch heute dankbar. Grundsätzlich geht der Unternehmer immer direkt zu den Menschen hin, statt lange Briefe zu schreiben. Das ist seine Art des Netzwerkens. Über die Jahre hat er sich so ein dichtes geschäftliches Netzwerk aufgebaut. „Bei bestimmten Stellen müssen Sie immer Menschen haben, die Ihnen den Weg freimachen."

Das Unternehmen wuchs, wurde 2004 und 2016 durch den Zukauf von Grundstücken auf eine Produktions-, Ausstellungs- und Lagerfläche von über 20.000 m² erweitert. Ehefrau Irmtraud war immer an seiner Seite und engagiert im Unternehmen, kümmerte sich bald um die Einrichtung und Deko im Geschäft. Besonders vor Schautagen. Manchmal bis vier Uhr morgens. Überhaupt ist Gerd Müsing der familiäre Rückhalt wichtig. Inzwischen ist die Familie gewachsen, vier Enkelkinder gibt es, drei Jungen und ein Mädchen. Man trifft sich häufig und „wenn ich mal was mit meinem Handy habe, frage ich meine Enkel". Der älteste ist 17 und macht gerade seinen Führerschein. Begleitendes Fahren.

Drei Tipps und der absolute Tiefpunkt.

Wenn man Gerd Müsing nach seinem Erfolgsrezept fragt, kommt eine schnelle Antwort

- Immer das machen, wofür man brennt.
- Bereit sein, immer auch das Privatleben zurück zu stellen.
- Gut versichert sein.

So wie sein größter beruflicher Erfolg in Bielefeld lag, so liegt hier, in der Detmolder Straße, auch sein absoluter Tiefpunkt: Am Abend des 17.12.2003, gegen 22 Uhr, bekommt er einen Anruf. Die Feuerwehr. Sein Unternehmen steht in Flammen. Ein Akku war durchgebrannt. Die Fertigung war tot. Totalausfall, der Supergau jedes Unternehmens. Schnell musste die Abrissgenehmigung her. Der normale Amtsschimmel hätte 6-8 Wochen gebraucht, der direkte Draht zum damaligen Oberbürgermeister Eberhardt David war schneller. So geht Netzwerken. Nach einem vierseitigen Beschwerdebrief kam der am 2.1.2004 persönlich vorbei – mit Abrissgenehmigung und Entschuldigung. Es musste schnell gehandelt werden: In Oerlinghausen wurde eine Halle gemietet. Vor der abgebrannten Halle in Bielefeld wurde ein 1.000 m² Zelt für die Ausstellung aufgebaut. Der Gesamtschaden betrug 3 Millionen Euro. Gerd Müsing war gegen alles versichert. Gott sei Dank! Es ging neu und sogar größer weiter. Welche Visionen er noch hat? Na ja, ins benachbarte Ausland, „Holland, Österreich, die Schweiz – da wollen wir noch ein bisschen mehr". Das braucht seine Zeit. Die Söhne bleiben am Ball. Mit Sicherheit. Wünsche für sich selbst? Nicht so wirklich. 10.000 Schritte am Tag und einfach nur gesund bleiben! Und ab und an ein frisch gezapftes Pils.

/// Text: Jutta Jelinski