

Stühle gegen den Rückenschmerz

Wegen des eigenen Leidens entwickelt Gabriele Wander einen Bewegungstuhl und wird zur Unternehmerin

Am Anfang war der eigene Rücken. „Ich hatte mit zwanzig Jahren schon große Beschwerden und war regelmäßig in Behandlung“, erinnert sich Gabriele Wander. Klassische Massagen linderten nur kurzzeitig den Schmerz; „wie“, so habe sie sich gefragt, „soll das nur werden, wenn ich mal sechzig bin?“. Vom Yoga-Kurs an der Volkshochschule bis zum Muskelaufbautraining hatte die Sozialpädagogin schon einiges an alternativer Therapie ausprobiert. Ihr Aha-Erlebnis hatte die heute 55-Jährige jedoch in der Münchner U-Bahn. Schwer beladen mit Einkaufstüten in beiden Händen, setzte sie sich der Einfachheit halber in die Mitte der Doppelsitzerbank und damit auf die gewölbten Ränder der beiden Sitzschalen. „Als ich ausstieg merkte ich auf einmal, wie gut das getan hat.“ Das war vor mehr als zehn Jahren.

Heute sitzt Gabriele Wander auf ihrem Mi-Shu-Stuhl. Der asiatisch anmutende und lehnlose Schemel ist eine hundertprozentige Eigenkreation, der auf jenes Ereignis in der Münchner U-Bahn zurückgeht. Rund 700 der hochwertigen Möbelstücke verkauft die Unternehmerin davon mittlerweile im Jahr. Als Pädagogin arbeitet sie schon lange nicht mehr, hat der Unternehmensgründung all ihre Kraft gewidmet und kann, nachdem sie zwischenzeitlich schon den Insolvenzantrag einreichen wollte, heute von ihrer Idee leben. „Es war ein langer Weg“, sagt Wander, „aber es hat sich gelohnt.“

Damit aus der Sitzerfahrung in der Untergrundbahn ein Geschäftsmodell wurde, bedurfte es zunächst eines Holzklotzes. Den holte sie sich bei ihrem Bruder, ließ ihn in der Mitte durchschneiden und abschleifen. Fertig war die Auflage für den Küchenstuhl. Durch das Sitzen auf dem geteilten Rundholz muss der Körper jede Bewegung permanent ausgleichen, viele Muskelpartien werden dabei beansprucht und somit trainiert. Außerdem nimmt man eine aufrechte Sitzhaltung ein.



Gabriele Wander

Foto Andreas Müller

Wander experimentierte weiter. Aus einem Kästchen holt sie ihr erstes Modell von damals heraus: zwei Ton-Stücke, die aussehen wie die Hälften eines durchgeschnittenen Weinkorkens, welche sie mit den Rundungen aufeinanderlegte und dank eines Seils in der Mitte fixierte. Diese einfache Konstruktion wurde zum

Die Gründer

Kernstück ihres Stuhls. Die Einrichtung, in der sie damals mit straffällig gewordenen Jugendlichen arbeitete, besaß auch eine Schreinerei. Der Leiter erklärte sich bereit, nach Wanders Modell einen Prototypen zu fertigen. Der besaß allerdings noch keine Beine. „Es war eher so eine Art Meditationsschemel.“ Sie zeigte den unausgereiften Erstling einigen Therapeuten und erntete Zuspruch für die Idee. Die Schreinerei entwickelte später auch noch passende Beine dafür, und aus dem

Freundeskreis kamen die ersten Bestellungen. Auf Kunstmärkten im Münchner Umland testet sie Ende der neunziger Jahre den Markt für ihren Stuhl aus, und als die Nachfrage die Zahl von fünfzig überschritt, war die Arbeit nach Feierabend kaum noch zu bewältigen. „Ich stand vor der Frage, ob ich das jetzt ganz mache oder es sein lasse“, erzählt Wander. Sie entschied sich für die Unternehmensgründung, „weil ich einfach richtig Lust darauf hatte.“

Nach einem Gründertraining vom Arbeitsamt fiel am 1. Januar 2000 der Startschuss. Für die Fertigung hatte sie eine professionelle Werkstatt gefunden, den Namen Mi Shu suchte sie sich aus dem Japanisch-Wörterbuch selbst zusammen und übersetzt ihn mit „Körper-Seele-Zusammenwirken“. Das nötige Startkapital von 200 000 Euro deckte sie zum Teil durch einen Bankkredit, den Rest liehen ihr Freunde und Verwandte. Der Start verlief ordentlich, die Zahl der Bestellungen

hatte sich nach drei Jahren auf fast 400 mehr als vervierfacht. Die Unternehmung arbeitete kostendeckend, Wander zahlte die Zinsen für den Kredit, nur die Mittel für die Tilgung waren schwierig aufzubringen. Deshalb stellte die Bank im Jahr 2004 den Kredit fällig. Wander konnte die 50 000 Euro nicht mehr aufbringen, „ich hatte eigentlich mit dem Kapitel schon abgeschlossen“. Als sie schon überlegte, wie sie Freunden und Verwandten klarmachen sollte, dass sie ihre Schulden als Sozialpädagogin auf absehbare Zeit kaum begleichen können würde, wendete sich das Blatt doch noch zum Guten. Eine ihrer damals vier Mitarbeiterinnen war mit einem Finanz- und Unternehmensberater verheiratet, der seine Hilfe anbot. Ein ganzes Wochenende habe man nochmals die Kalkulation durchgerechnet, erinnert sich Wander, mit dem Ergebnis, dass eine Preiserhöhung unumgänglich war. Dazu fanden sich weitere Freunde und Bekannte, die mit neuem Geld aushalfen. „Das war echtes Risikokapital“, sagt Wander heute. Doch die Investition habe sich gelohnt.

Heute sitzt Gabriele Wander in ihrem Geschäft in Grafing vor den Toren Münchens. Mittlerweile hat sie mehr als ein Dutzend Angestellte und arbeitet nach eigenen Angaben profitabel. Nachdem sie zwischenzeitlich einen Produzenten aus Fernost getestet hatte, sind ihre Stühle „mittlerweile aus Qualitätsgründen 100 Prozent made in Germany“. Ein Verbund aus drei bayerischen Werkstätten liefert ihr die Teile, auch die Rohstoffe kommen größtenteils aus der Region. Nur das dunkle Nussbaumholz stammt aus Nordamerika, weshalb diese edelste Variante auch je nach Ausstattung eine vierstellige Summe kosten kann. Die Einstiegspreise liegen bei rund 400 Euro. Wander weiß, dass sie angesichts solch stolzer Preise eine hohe Qualität liefern muss, will sie im Wettbewerb mit günstigeren Sitzhilfen wie Gummibällen oder Gelkissen bestehen. SVEN ASTHEIMER