

dds

DAS MAGAZIN FÜR MÖBEL UND AUSBAU

EINFACH ABTAUCHEN

Wie Elektrowerkzeuge verborgenes Potenzial entfalten

MAILAND DESIGN

»Salone del Mobile«
verheißt Fernweh und
ungewöhnliche Möbel

GERADE SCHNITTE

Die Formatkreissäge
steht in jeder Tischlerei.
Neues vom Klassiker

MAKELLOS WEISS

Mineralwerkstoffe und
andere Produkte für
Bad, Wellness und Spa





Der Showroom der Winterhagers entstand in einem über viele Jahre leer stehenden Handelsplatz für Mandeln und andere Agrarprodukte

Ebanistas, Carpenters, Tischler

Martin und Tina Winterhager wurden lokal und über Instagram ein Begriff für außergewöhnliche Möbel aus Mallorca. Mit ihrem edlen Showroom profilieren sie sich weiter zur exklusiven Marke.

UNGEWÖHNLICH BREITEN Zuspruch erhielt unser Beitrag »Möbelbau auf Mallorca« in der dds-Märzausgabe 2021 über Martin und Tina Winterhager. Vor gut 15 Jahren begann die Geschichte von Martin Winterhager mit der Baleareninsel – eigentlich sollte es nur ein Zwischenstopp auf dem Weg nach Neuseeland sein. Die Geschichte geht spannend weiter mit den kreativen Möbelmachern, die 2017 Martins One-Man-Show in eine GmbH mit eigener Werkstatt und Mitarbeitern wandelte. Zum 5-jährigen Firmenjubiläum gibt es nun seit Ostern 2022 in Ses Salines den Winterhager-Showroom

»Camppladó«, der für das Unternehmerpaar die nächsten Entwicklungsschritte eröffnet.

Ses Salines ist die Wahlheimat von Martin und Tina, der Ort, an dem sie seit 2007 leben, knapp 20 km von ihrer Werkstatt in Calonge entfernt. Etwa 5000 Einwohner, ländlich geprägt und sehr authentisch, wenige Kilometer vom Meer entfernt im Süden Mallorcas. Doch weshalb ein eigener Showroom?

Typisch für ein klassisches Winterhager-Möbel ist eine erlesene Holz Auswahl – idealerweise heimisch (spanisch) wie Kastanie, individuell entworfen und mit einer ausdrucksstarken Oberflächenaussage wie



Hommage an das Dorf – der Showroom trägt den Namen der Dorfstraße: Camppladó



Das Team in der Manufaktur am Standort Calonge, von links: Martin und Tina Winterhager, die Mitarbeiter Antu und Maestro Mateu

etwa der »Bandsägenstruktur« oder auch behauenen Oberflächen. Tina Winterhager benennt klar: »Mit unserem Showroom Camppladó haben wir die Chance, unseren Stil noch stärker zu schärfen und noch eigenständiger umzusetzen. Noch mehr unsere eigene Marke aufzubauen.«

Möbel mit Alleinstellungsmerkmal

Eine exzellente Fotodokumentation der umgesetzten Objekte war bisher hilfreich bei der Auftragsgewinnung über Instagram: »Das möchte ich auch!« – ein Klassiker einer Insta-Anfrage. Wenige Monate nach

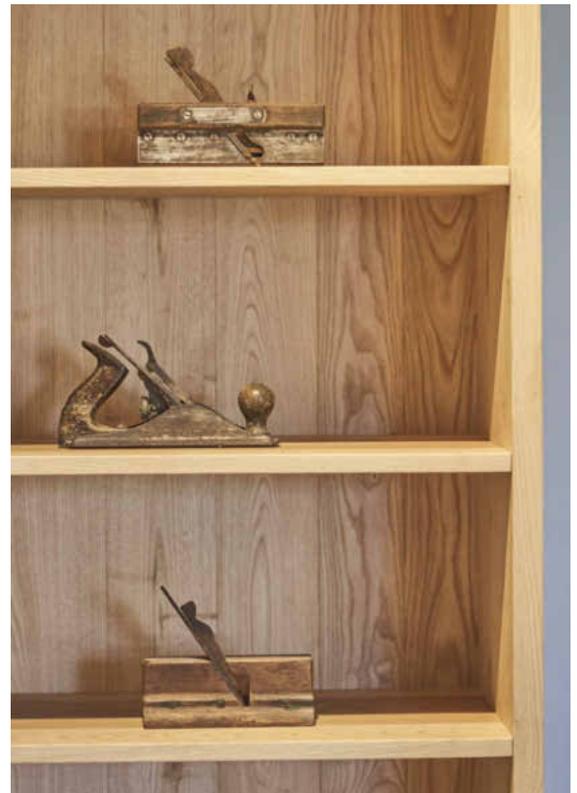
der Eröffnung zeigt sich, dass es noch einmal etwas ganz anderes ist, wenn nun ein Kunde direkt vor einem Werkstück in Camppladó steht! Und auf eine ganz andere Art die Qualität eines Entwurfs, eines Möbels und die Ausführungsdetails erfassen kann. »Bisher war sehr viel Vorschuss an Vertrauen gegenüber uns Handwerkern notwendig, denn der Kunde konnte im Vorfeld nicht wirklich wissen, wie schön das Möbel tatsächlich wird, wie es sich dann anfühlt«, verdeutlicht Tina Winterhager.

Und sie fährt fort: »Wir möchten den Showroom sehr wohl auch für den Direktverkauf etablieren. Vor der

Gestaltung Innenausbau



Zentral im Örtchen Ses Salines montiert Martin das neue Firmenschild im Auslegerkorb der Krananlage



Traditioneller, massiver Möbelbau, dafür steht Winterhager und das kann man im Showroom ablesen



Büroplatz und Besprechungstisch – im Showroom wird gearbeitet. Kaufmännisch, planerisch und an der AV

Eröffnung war ich in Palma und Teilen der Insel auf Tour. Bin bewusst in eine Kundenrolle gewechselt. Wenn ich als Kundin ein paar Tausend Euro für einen Tisch investieren will – wie fühlt sich das denn an? Es ist erstaunlich, dass es gerade in Palma so schöne Häuser gibt, mit sehr viel Aufmerksamkeit für schöne Accessoires. Aber das Angebot passt nicht wirklich zusammen! Es gibt viel importierte Ware, es gibt viel Standard – aber einen wirklich schönen, top gearbeiteten Tisch zu kaufen ist schwierig.«

In der Analyse wurde Tina und Martin deutlich, dass Direktverkäufe über einen Möbelladen absolut

realistisch sind. Dass sie künftig noch weniger Auftragsarbeiten durchführen werden, sondern das Herstellen ihrer ganz eigenen Ideen stärker in den Fokus rücken wollen. Martin wird konsequenter seine Vorstellung von Möbeln bauen können, diese stehen im Showroom, bis der richtige Kunde das Teil sieht: „Wow, den Tisch will ich haben!“

Der Showroom etabliert die Marke

»Immer wieder haben wir Ideen und Designs, die einem Kunden nur aufwendig vermittelt werden können im Büro der Werkstatt. Stehen die Möbel aber in

»Wir würden unsere Stücke nicht unter dem Begriff Design einordnen. Experimentierfreudiges Handwerk! Das zeigen zu können ist unser Ziel!«

TINA UND MARTIN WINTERHAGER



echt da – überzeugen sie für sich. Künftig möchten wir noch experimenteller arbeiten. Aber auch das geht, nur wenn wir zeigen können, was wir tun! Ich würde unsere Stücke nicht unter dem Begriff Design einordnen. Experimentierfreudiges Handwerk! Das zeigen zu können ist unser Ziel«, erklärt Martin.

Direktverkauf von Möbeln aus dem Showroom – werden Winterhager-Möbel zu Serienmöbeln? »Wir möchten individuell und abwechslungsreich bleiben, denn nur so bleibt es für uns herausfor-

STECKBRIEF

Winterhager S.L. Werkstatt
07669 Calonge, Mallorca/España

Winterhager Showroom
07640 Ses Salines, Mallorca

info@winterhager.com
www.winterhager.com

kerrock

MINERALWERKSTOFF



NICHT PORÖS
UV RESISTENT
ANTIBAKTERIELL



KERROCK DEUTSCHLAND GMBH

info@kerrock.de

+49 (0)6403 9721460

www.kerrock.de

Gestaltung Innenausbau



Ebonisierte Kastanie als Tisch und Bank vor den freigelegten Natursteinwänden der ehemaligen Lagerstätte für Mandeln



Schreibtisch in Kastanie, bandsägestrukturiert mit filigran geschweißtem Stahlgestell



Feuerbrünierte Metallelemente bilden den Kontrast zu bandsägestrukturierten Hölzern

dernd!«, hält Martin fest. Bei der Webseite und über Instagram wird meist nur das verkauft, das man schon als verkauft präsentiert hat. »Einen großen Kernesche-Tisch haben wir nach Lust und Laune für den Showroom gebaut. So wie es das Holz maximal hergab und so wie uns die Ausführung motiviert«, macht Tina das Anliegen verständlich. Die Besucher haben nun die Chance, das Besondere der Kernesche wahrnehmen zu können, auch wenn sie vielleicht mit der Vorstellung eines Eichenklassikers ankommen.

Welches ist der richtige Standort für so ein Projekt? Naheliegend war natürlich Ses Salines, der Ort an

dem die Winterhagers seit 2007 wohnen, in dem sie Teil der Dorfgemeinschaft sind. In der Region wird enorm gebaut und renoviert. Es ist ein kleines Dorf, aber viel ist in Bewegung. Es gibt viele Landhäuser. Ses Salines ist nicht unüblich unspektakulär auf der Insel, durch die Nähe zu sehr spannenden Stränden doch irgendwie auch populär. Es verfügt über eine sehr gut entwickelte Gastronomie und so über Besucher mit einem Faible für guten Geschmack. So entsteht Laufkundschaft. Alles Leute, die immer wieder kommen, die eigene Häuser haben.

Die Winterhagers sind froh, dass ihr Standort nicht



Schreibtischdetail aus Schwarzstahl und Kastanie



Schwarz trifft Stahl – ebonisiertes Holz und feuerbrüniertes Metall



Rechts der Arbeitsbereich mit zwei Arbeitsplätzen – davor unterschiedliche Tischvarianten als Impulsgeber

zu exponiert ist. Sie brauchen keine 50 Leute am Tag, die durchflanieren und nicht wirklich suchen. Wer kommt, weil er von Begeisterten über die Besonderheit gehört hat, kommt mit ernsthaftem Interesse.

Einst edle Mandeln – nun edle Möbel

Das Gebäude mitten im Ortskern war früher ein Lagerplatz für Mandeln, die dort auch verkauft wurden. Es stand viele Jahre leer, extrem renovierungsfällig. Nachdem Tina die Kontaktdaten des Eigentümers recherchieren konnte, blieb es ein komplexes Verhandeln über ein Jahr mit Kolumbien. Denn dort arbeitet

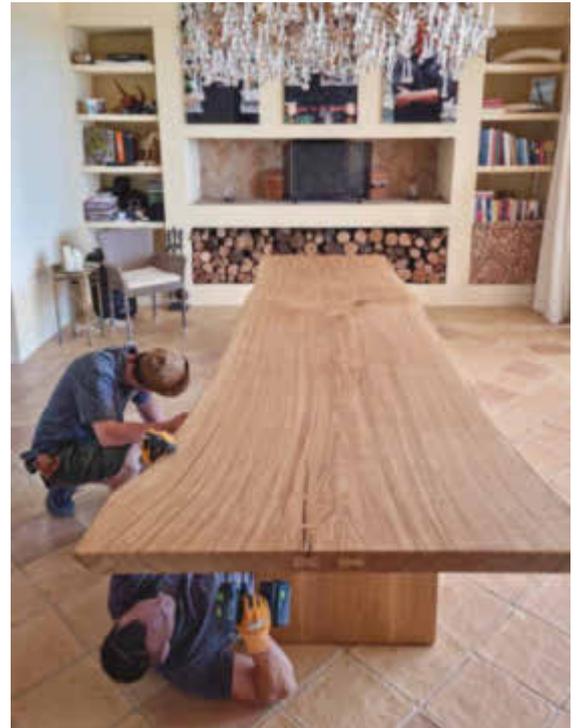
der Eigentümer für eine medizinische NGO. Dadurch, dass Martin und Tina die Sanierung mitgestalteten, konnten sie sicherstellen, dass alles in ihrem Sinne entstand, wie freigelegte Natursteinwände, die die mallorquinische Bautradition authentisch atmen. Einblicke in den hinteren Garten mit dem ausgleichenden Grün. Eine Gebäudefront, die den Dorfcharakter stärkt und Bezug hält zur nahestehenden mächtigen Dorfkirche.

Bisher hat sich schon das Niveau der Winterhager-Aufträge über die Jahre sukzessiv gesteigert. Reparaturdienste konnten weggelassen werden, Fenster-

Gestaltung Innenausbau



Tisch aus Kernesche – der Stamm definierte die Gestaltung des Möbels. Produziert für den Showroom Camppladó



Kundenauftrag für ein Landhaus in der Region



Die Bandsäge mit 70 cm Schnitthöhe – sie ist elementar für die Möbelfertigung der Winterhagers

Fotos: Winterhager (6), Oliver Brennisen (6), Julio Feroz (4)

ladenbau und manches mehr. Je mehr Topanfragen da sind, desto klarer lassen sich die Qualitätsdetails durchsetzen mit angemessenem Preis. Man kommt dem Ziel näher mit dem Fokus auf Möbel, Küche und hochwertigen Innenausbau.

Ideen sind viele da. Als ausgebildete und erfahrene Sommeliere liegt es für Tina nahe, mal im Herbst mal im Frühjahr edle Weingestationen durchzuführen. Die meisten der Kunden sind Genießer, da passt das gut zusammen. Dadurch, dass die Winterhagers mit ihrem vier- bis max. fünfköpfigen Team ein kleiner Betrieb sind und bleiben wollen, setzen sie gar nicht auf großen Auftragszuwachs, sondern

auf die gewünschten außergewöhnlichen Aufträge.

Und damit die absolute Qualität gegeben ist, wird auch künftig ganz viel Zeit mit dem Holzeinkauf zugebracht. Martin und Tina verbinden das mit dem Reisen. Ob Spanien, Frankreich oder Deutschland – an vielen Orten trocknet edles Holz der Winterhagers und wartet darauf, in einigen Jahren fein verarbeitet im Showroom Camppladó als edles Möbel zu stehen.



Das Interesse von dds-Redakteur **Hubert Neumann** weckten die »Bandsäge-Möbel« der mallorquinischen Tischler aus Bayern – präsentiert auf Instagram. Dringend steht endlich das persönliche Treffen in Ses Salines an!