

Joh. Oertel & Co. Kristallglas: Die Erfolgsgeschichte eines familiengeführten Markenunternehmens mit Tradition

Quelle: Gespräch mit Petra Schütte, Geschäftsführerin, München, 27.06.2014

Joh. Oertel & Co. Kristallglas ist ein international agierendes Traditionsunternehmen aus Baden-Württemberg, das seit 145 Jahren hochwertige Kristallglaswaren herstellt. Wer hat das Unternehmen gegründet und wie ist es zu dem geworden, was es heute ist? Und was sind die Ziele für die Zukunft?

Mein Urgroßvater Johann Oertel hat das Unternehmen 1869 gemeinsam mit seinem Schwager Viktor Kreysler in Böhmen, der Wiege der europäischen Glashandwerkskunst, gegründet. Er hat sich damals vor allem mit Technologien zur Glasveredelung beschäftigt und meldete schon früh (1887 und 1889) Patente für die Herstellung von Farbzier auf Gläsern an. Das war die kunsthistorische Zeit des Historismus, aus der heute noch einige Werke, Entwürfe und sogar Gläser vorhanden sind. Um die Jahrhundertwende, als mein Großvater dann in das Unternehmen eintrat, erlebte die Firma ihre erste Blütezeit. Zugute kam ihm, dass er in eine Glasfamilie, die Familie Meltzer, einheiratete, die seit dem 16. Jahrhundert im Glashandel und in der Glasherstellung tätig war. Dies eröffnete unserer Firma ganz neue Absatzmöglichkeiten – auch nach Übersee. So hat die Familie damals schon ihre Produkte nach Brasilien verkauft. Mein Großvater hat zudem zwei Jahre in New York gelebt und gearbeitet und in einem Department Store das Handelsgeschäft kennengelernt. Nach dem Tod meines Urgroßvaters kehrte er zurück und übernahm die Firma vollständig.

Mein Großvater war im Design sehr begabt und hat viel entworfen. Seine Zeichnungen – nicht nur die fertigen Produkte, sondern auch seine Zeichenblätter – sind heute in mehreren Museen der Welt zu finden: Angefangen von Prag über Luzern, dort gibt es ein großes Glasmuseum, bis nach New York, wo erst kürzlich Zeichnungen meines Großvaters Johann Oertel veröffentlicht wurden.

Überlebenskunst in einer wechselhaften Geschichte

Die Firma lief bis in die Zeiten der Wirtschaftskrise in den 30er Jahren gut. Dann begann eine schwierige Zeit – auch für Böhmen, heute Tschechien. Damals gehörte der Firmensitz noch nicht zur Tschechoslowakei – erst war es Österreich-Ungarn, dann Tschechoslowakei und dann Deutschland. Mein Großvater hatte in seinem Leben also vier verschiedene Nationalitäten – ohne, dass er selbst etwas dazu getan hat. 1945 wurden sie als Deutsche aus Böhmen vertrieben und haben die Firma in der Nähe von Stuttgart in Welzheim wieder eröffnet.

Interessant ist: Oertel Kristallglas konzentrierte sich immer auf die Glasveredelung, nie auf die Glasproduktion. In der Firma wurde Glas somit nie selbst geblasen, man

beschäftigte sich dort vor allem mit dem Entwurf, dem Schliff und der Malerei – also mit dem Design eines Glases. So wurden beispielsweise die Formen der Gläser zwar entworfen, aber nie selbst geblasen. Auch das hat einen historischen Hintergrund: In Böhmen der damaligen Zeit war die Glasveredelung hauptsächlich in der Hand von Deutschen und die Glasherstellung in der Hand der Böhmen – also der heutigen Tschechen. So waren wir immer viel variabler in Bezug auf das Material, das wir verwendeten, was einen großen Vorteil darstellte.

Der Vorteil lässt sich an einem Beispiel erklären: Eine Glashütte hat einen Pott mit einer Tonne Glas, die jeden Tag ausgearbeitet werden muss. Solch ein Pott beinhaltet eine Sorte Glas. Diese Sorte kann man nicht von einem auf den anderen Tag ändern – das geht nur ganz langsam und Schritt für Schritt. Ein Glasveredler kann sich dagegen Kristallglas von einer Hütte holen, Bleikristallglas aus einer anderen und Farbglas von einer dritten. So hat er viele Möglichkeiten, verschiedene Glasqualitäten und -arten auf unterschiedlichste Weise einzusetzen. Und das spiegelt auch unser Produktionsprogramm wider: Wir bieten sehr viele verschiedene Gläser an – angefangen vom Kristallglas, das ganz klar und durchsichtig ist, bis zu Opalglasvasen, die fast aussehen wie aus Porzellan oder aus Keramik.

Im Jahr 1946 hat mein Großvater mit meinem Vater die Produktion in Welzheim wieder eröffnet und gemeinsam geleitet. Dazu haben sie viel Personal aus dem Sudetenland geholt und langjährig beschäftigt – vor allem Deutsche und Vertriebene. Bis 2001 hatte ich noch Jemanden beschäftigt, der damals schon für meinen Großvater vor dem Krieg in Böhmen gearbeitet hat. Diese Mitarbeiter haben in unserer Firma sogar noch ihren Heimatdialekt gesprochen. Als mein Großvater Mitte der 50er Jahre verstarb, hat mein Vater die Firma mit meiner Mutter zusammen weitergeführt. Aber mein Vater ist auch relativ früh gestorben – 1967, als ich noch ein Kind war. Nach seinem Tod übernahm meine Mutter das Geschäft, bis mein Bruder erwachsen war.

Ich war die Jüngste in meiner Familie und wollte das damals auch schon immer machen. Schon als kleines Mädchen habe ich bei den Designern auf der Werkbank gesessen und zugeschaut. Zu meinem Bruder meinte ich zu dieser Zeit, dass ich die Firma übernehmen werde und er der Werkstattleiter wird – er hat dann Jura studiert.

Mit knapp 23 Jahren habe ich das Unternehmen alleine übernommen – nur meine Mutter beteiligte ich noch mit fünf Prozent, einfach aus sentimentalen Gründen. Meine Idee war es, ganz besondere Produkte mit gutem Design herzustellen und keine Massenware zu produzieren – so wollte ich es durchsetzen. Das ist mir heute noch wichtig und treibt mich an. Ich muss selbst zufrieden sein, mit dem was ich mache. Ist das nicht der Fall, verkaufe ich es auch nicht. Ich führe viele Gespräche mit Kunden, in denen sie mir ihre Vorstellungen und Wünsche mitteilen. Dabei kommt es auch vor, dass ich ihnen offen und ehrlich sage, dass diese nicht gut aussehen und dass ich davon abraten würde – ein großer, dicker Adler auf dem Glas zum Beispiel. Es gibt Dinge, die ich nicht verhindern kann, meistens vertrauen die Kunden mir jedoch.

Mein Ziel ist es, schöne und qualitativ hochwertige Produkte herzustellen, an denen meine Kunden ihre Freude haben – nur dann macht mir meine Arbeit Spaß.

Vom arabischen zurück zum deutschen Markt

Ich habe viel Erfolg mit handverlesenen Kunden, für die ich spezielle Design-Entwürfe mache, die aber alle in eine bestimmte Richtung gehen. Jetzt möchte ich mehr und etwas anderes machen.

Für den deutschen Markt haben wir in den letzten Jahren nicht viel gemacht. Das ist zum Teil der Marktentwicklung geschuldet. In Deutschland ist der Markt für Haushaltswaren, Glas usw. weggebrochen. Es gab kaum noch Fachhändler, die so etwas angeboten haben und über die ich meine Kundschaft weiterhin versorgen konnte. Deshalb habe ich mich auf den arabischen Markt konzentriert, wo ich durch Empfehlungen gute Kontakte bekommen habe – oftmals durch Innenarchitekten, die zum Teil ganze Paläste oder Stadtwohnungen für superreiche Leute ausgestattet haben. Nachdem sie die Qualität meiner Waren erkannt haben, haben sie diese vermehrt für ihre Ausstattungen verwendet. Für Interieur-Designer ist es wichtig, dass die Produkte keine Massenware sind, sondern Einzelstücke, die es noch nicht auf dem Markt gibt.

Nachdem ich in den letzten Jahren wenig für den deutschen Markt tätig war, möchte ich mich diesem wieder mehr widmen. Ich möchte den Kunden hierzulande etwas Hochwertiges anbieten und ihnen wieder exklusive Kristallgläser der Marke Oertel zugänglich machen. Deshalb haben wir den Online-Store unter www.oertelcrystal.com für die OertelCrystal Qualitätsprodukte aufgebaut.

Qualität durch Tradition

Mein Unternehmen bietet Kristallglaswaren an, die individuell und durch unsere lange Familientradition ausgereift sind. Unsere Produkte sind zudem alle von Hand gemacht. Das heißt, wir fertigen in der Regel kleine Stückzahlen und sind dadurch hoch flexibel. Wir können zum Beispiel ein Sortiment an 18 individuell gestalteten Gläsern für eine Luxus-Yacht herstellen. Das ist für uns keine große Herausforderung. Oder wenn eine prominente Sängerin vier edle Gläser auf dem Flohmarkt ergattert, dann mache ich ihr halt die fehlenden Stückzahlen dazu. Durch die Handproduktion können wir sehr flexibel auf spezielle Kundenwünsche reagieren. Im Gegensatz zu Massenwarenerstellern sind wir in der Lage, sehr geringe Stückzahlen herzustellen – das gilt auch für eine Serie.

Unsere Produkte sind aufgrund ihrer Qualität und ihrer zeitlosen Eleganz sehr langlebig, einige davon werden von unserer Kundschaft seit mehreren Jahrzehnten geschätzt. Die Klassiker unserer sieben Trinkglas-Kollektionen sind Rosengarten, Karlgarten und Amelie – alle drei Formen produzieren wir schon seit den 50er Jahren. Auch in Zukunft werden sie noch zu dem Angebot von Joh. Oertel & Co. Kristallglas

gehören. Selbst wenn jemand eine Serie hat, die in den 50er oder 60er Jahren verkauft wurde, kann diese noch nachgeliefert werden.

Früher waren es die Trinkgläser, heute hat das Interieur eine große Bedeutung – Dekoideen für die Wohnung zum Beispiel. Früher waren die Dinge noch alle in einer Vitrine, heute ist jede Wohnung wie ein Showcase – für jede Jahreszeit eine neue Dekoration. Da spielen auch edle Kristallartikel eine wichtige Rolle.

Qualitätsarbeit – So unterscheidet man gepresste von handgefertigten Gläsern

Es gibt ein paar Merkmale, an denen man eines unserer Gläser von maschinell hergestellten unterscheiden kann. So ist zum Beispiel auf allen Produkten unser Markenname eingraviert, so dass man ihn nicht einfach entfernen kann. Bei geschliffenen Gläsern kann man die Qualität zudem an den Kanten erkennen. Diese sind bei einem geschliffenen Glas präziser und feiner als bei einem gepressten. Weiterhin erkennt man sie an der Form. So hat zum Beispiel ein achteckiges gepresstes Glas sowohl außen als auch innen Kanten, während ein von Hand geschliffenes Glas außen kantig und innen rund ist. Auch kann man den Unterschied an kleinen Fehlern erkennen. Ein Maschinenglas ist immer gleich. Das Aussehen eines handgemachten Glas ist abhängig vom Glasmacher – der muss die richtige Menge Glas nehmen, die richtige Menge Luft reinblasen und es im richtigen Moment aus der Form nehmen, damit es gleichmäßig wird – das ist die hohe Kunst.

Das große Ziel: Wieder im Heimatmarkt präsent

Ich möchte die Marke Oertel und die Kristallglasprodukte wieder auf dem deutschen Markt erhältlich machen. Die traditionsreiche Marke soll wieder präsent sein, so dass die bestehenden Kunden ebenso wie andere Liebhaber von Qualitätsprodukten den Namen Oertel wieder finden. Dafür gibt es nun den E-Store, in dem Käufer exklusive Kristallgläser für besondere Anlässe endlich wieder käuflich erwerben können.

Weiterhin ist mir wichtig, die Tradition der Firma aufrecht zu erhalten – sie steht für schöne Glasgegenstände und besondere Wertarbeit, mit all den noch heute erhaltenen Zeichnungen, den alten Büchern und den zeitlosen Dekoren. Das ist wichtig für mich und mir liegt viel daran, dies zu erhalten. Die Firma wurde von meinem Urgroßvater 1869 gegründet, ist durch sehr wechselhafte Zeiten gegangen und hat sie alle überlebt. Jetzt wäre ich froh, wenn ich die Firma meiner Familie erhalten und eine meiner Töchter die Tradition weiterführen könnte. Mein Ziel ist es übrigens nicht, auf jedem Tisch zu stehen – denn auf manchen Tischen will ich mit meinen Produkten gar nicht sein.