

KLEINES UNTERNEHMEN – GROSSE PERSÖNLICHKEIT

Ein kleiner Bündner wagt es, sich gegen die grossen Ladenketten zu stemmen.



VON CHRISTIAN BRÄGGER BILDER PHILIPP KNÖPFEL

Es passiert im Jahr 2009 in Stansstad. René Montalta, seit über 30 Jahren in Rheineck lebend, riskiert dort den Schritt in die Selbstständigkeit. Ein Möbelgeschäft steht zum Verkauf, er schlägt zu. Irgendwann läuft es so gut, dass er im Ruderbach eine zweite Niederlassung eröffnet. Später wird diese zum Hauptsitz.

Manche Dinge kann man nicht erklären, man tut sie einfach. René Montalta sagt: «Ich bin dazu geboren, mit Möbeln zu arbeiten.» Gerade dieser Markt ist hart umkämpft. Wenn die Grossen die Kleinen nicht schlucken, dann verdrängen sie sie zumindest. Es sei denn, man schafft sich eine Nische. Diese hat er sich mit Jessica Sachrau geschaffen, seiner Geschäftspartnerin. Sie ist ein kreativer Geist, designt in ihrer Freizeit Schmuck und restauriert alte Möbel – und wohnt ebenfalls in Rheineck. Sie war es auch,

die half, den Betrieb in Nidwalden aufzubauen, und dort später als Geschäftsführerin arbeitete.

In der Freizeit am liebsten in der Natur

René Montalta ist gelernter Automechaniker und hat sich nach seiner Lehre beruflich neu orientiert. Vielleicht ist gerade eben in dieser Natur der Grund zu suchen, weshalb der passionierte Jasser letztlich in der Möbelbranche Fuss fasste. Mit Holz beschäftigte er sich schon lange, er arbeitete bald einmal nach der Lehre in einer Zimmerei, ehe er 22 Jahre lang als Geschäftsführer im nahen Abholpark angestellt war. Und dort die Leitung der Möbelabteilung übernahm. René Montalta hat ihn kommen sehen, den Verkauf des Einkaufszentrums. Er ging, bevor es so weit war. Es war der richtige Entscheid, damals besass er ja bereits das Standbein in Stansstaad. Und spielte diese Karte aus.

In Monti's Möbelhaus im Ruderbach – dort, wo einst Oldtimer parkten, sich ein Kleiderladen befand oder ein Grieche eine Bar betrieb – gibt es alles, was das Herz begehrt. Innert kurzer Zeit kann René Montalta die gewünschten Stücke besorgen; weil es neben der Ausstellung auf 1300 Quadratmetern kein Lager gibt, bestellt er alles zuerst bei den Händlern aus Italien, Deutschland oder Skandinavien. Am liebsten jedoch berät René Montalta vor Ort. Noch lieber hat er es, wenn man ihm freie Hand lässt und er die Objekte in völliger Autonomie einrichten darf. Dabei wird zuerst eine Idee geboren, bevor diese mit Akribie und Kreativität schliesslich zur Realität wird.

In Grenznähe muss man preislich attraktiv sein

Doch wo ist denn nun eigentlich die besagte Nische? «Im Preis-Leistungs-Verhältnis», sagt René Montalta. Und im Service, den sie anbieten würden, da die gelieferten Möbel aufgestellt und die alten Einrichtungsgegenstände fachgerecht entsorgt würden. «Allein die Tatsache, dass wir Kunden aus der ganzen Schweiz und dem nahen Öster-

reich beliefern, zeigt, dass unser Konzept greift. Preislich müssen wir mit der Konkurrenz ohnehin Schritt halten und können diese auch unterbieten, weil wir in einem Grenzgebiet liegen», sagt er.

Im Städtli zählt René Montalta nach all den Jahren mittlerweile zum Inventar, seit einem Jahrzehnt gehört er überdies der Geschäftsprüfungskommission an; der gebürtige Churer gilt als aktiver Geist, auch wenn er tief im Innern der typische Bündner geblieben ist, der am liebsten wandert und sich in der Natur aufhält. Manchmal ist es auch «Spike», der ihn ins Freie drängt – der Jack-Russell-Terrier ist René Montaltas grösstes Hobby.

Ein weiterer Vorteil des kleinen Möbelhauses sind die familiären Events, die direkt beim Möbelhaus stattfinden – oft mit leckerer Verpflegung und Attraktionen für grosse und kleine Gäste.

