

## Aus dem Nähkästchen

Aus einer Diplomarbeit heraus entstand 2005 das Unternehmen Feuerwear. Seitdem stellt das Label nachhaltig produzierte hochwertige Taschen und Accessoires aus gebrauchtem Feuerwehrschauch her. Zeit für ein Zwischenfazit: In der dreiteiligen Unternehmensgeschichte zeichnen die Geschäftsführer Martin und Robert Klüsener von Feuerwear nun ihre Anfänge nach, geben Einblicke in den Herstellungsprozess der Unikate und erklären ihr Erfolgsrezept.

Seite 2

## Vom Designstudenten zum Unternehmer

Gebrauchter Feuerwehrschauch wird zum Verkaufsschlager

Seite 5

## Vom Schlauch zur Tasche

Gebrauchte Feuerwehrschräuche werden zum trendigen Accessoire

Seite 9

## Qualitativ hochwertig und verlässlich

Taschen aus Feuerwehrschauch – eine Idee wird zur Erfolgsgeschichte

### Weitere Informationen

#### Feuerwear GmbH & Co.KG

Robert Klüsener

Wilhelm-Mauser-Str. 47

50827 Köln

Tel.: 0221 290 73 27

Fax: 0221 290 73 28

info@feuerwear.de

#### PR-Kontakt

#### Profil Marketing OHG

Christian Klaus

Humboldtstraße 21

38106 Braunschweig

Tel.: 0531 387 33 25

Fax: 0531 387 33 44

c.klaus@profil-marketing.com

## Vom Designstudenten zum Unternehmer

*Gebrauchter      Feuerwehrschauch      wird      zum  
Verkaufsschlager*

Ausgemusterte Schläuche liegen oft stapelweise in Feuerwehrwachen. Der Grund: Beschädigungen oder Verschleiß. Die ordnungsgemäße Entsorgung des strapazierfähigen und meterlangen Materials ist nicht nur teuer, sondern auch mit viel Aufwand verbunden. Vor einigen Jahren hatte ein junger Unternehmer die zündende Idee und entdeckte das Potenzial des Materials für seine Taschen und Accessoires. Eine neue Marke war geboren: Das Label Feuerwear.

Das Unternehmen Feuerwear wurde 2005 von Martin Klüsener ins Leben gerufen und hat sich auf hochwertige Taschen sowie Accessoires aus gebrauchten Feuerwehrschräuchen spezialisiert. Seitdem ist das Unternehmen ständig gewachsen. Heute verkauft Feuerwear rund 40.000 Produkte jährlich und hat neben verschiedensten Taschen auch Gürtel, Portemonnaies und Schlüsselanhänger im Portfolio. Der Clou für die Käufer: Aufgrund der unterschiedlichen Beschriftung und des Abnutzungsgrades der Schläuche ist jedes Produkt ein Unikat.

### **Am Anfang stand das Surf-Segel**

Den ersten Kontakt zum Nähen bekam Martin Klüsener bereits als Schüler. Begeistert von diesem Handwerk absolvierte der heutige Geschäftsführer eine Ausbildung als bekleidungstechnischer Assistent und studierte anschließend Bekleidungstechnik in Mönchengladbach. Schwerpunkt Bekleidungsfertigung und Produktion. In seiner abschließenden Diplomarbeit verfolgte er bereits ein Thema, das heute Kernpunkt seiner Aktivitäten ist: Nachhaltigkeit und Upcycling\*. Im Fokus standen damals allerdings

### **Weitere Informationen**

#### **Feuerwear GmbH & Co.KG**

Robert Klüsener  
Wilhelm-Mauser-Str. 47  
50827 Köln  
Tel.: 0221 290 73 27  
Fax: 0221 290 73 28  
info@feuerwear.de

#### **PR-Kontakt**

#### **Profil Marketing OHG**

Christian Klaus  
Humboldtstraße 21  
38106 Braunschweig  
Tel.: 0531 387 33 25  
Fax: 0531 387 33 44  
c.klaus@profil-marketing.com

nicht Feuerweherschläuche, sondern Surf-Segel.

\*) Im Gegensatz zum Recycling entstehen beim Upcycling qualitativ höherwertige Produkte, die die Umwelt entlasten.

## Die Suche nach einem neuen Produkt

Parallel zur Diplomarbeit betrieb Martin Klüsener bereits als Ein-Mann-Unternehmen einen Online-Shop. Hier verkaufte er seine zu Taschen umgenähten Surf-Segel unter dem Namen „Luv“, die er im Keller seiner Eltern in Handarbeit herstellte. Mindestens eine Tasche pro Tag verkaufen zu können war das erklärte Ziel. Doch schon bald zeichnete sich ab, dass die Segel für die Produkte nicht optimal geeignet waren. Die Beschaffung des Materials erwies sich als zu zeit- und kostenintensiv. Segeltuch war selten, gleichzeitig widersprach der private Ankauf Klüseners Auffassung des Recyclings. So suchte der Designstudent bereits während der Diplomarbeit nach neuen Ideen und Materialien.

## Brandheißer Fund bei der Feuerwehr

Statt Segeltuch wollte Martin Klüsener ein Recycling-Material finden, das robust und für modische Zwecke geeignet war. Gleichzeitig musste es deutschlandweit in ausreichend großer Menge verfügbar sein. Die Wahl fiel auf gebrauchten Feuerweherschlauch. Neugierig auf die Eigenschaften des Materials wurde Martin Klüsener bei der ortsansässigen Kölner Feuerwehr fündig. Hier wurden massenhaft ausgemusterte Schläuche in Gitterboxen gelagert. Auf sein Vorhaben reagierten die Feuerwehrleute zunächst mit Skepsis. Die Ergebnisse sollten später für umso mehr Begeisterung sorgen.

Klüsener schnitt den Schlauch auseinander und normte diesen zunächst auf DIN A4-Maße. Danach legte er ihn zu einer Tasche zusammen. Nach einer kurzen und überzeugenden Testphase stand das strapazierfähige Material als neues Grundmaterial für die Taschenproduktion fest. Auch Name und Logo für das neue Label waren schnell gefunden: Mit dem Namen vereint Feuerwear den Ursprung des Materials mit dem Hinweis auf Mode. Das

## Weitere Informationen

### Feuerwear GmbH & Co.KG

Robert Klüsener  
Wilhelm-Mauser-Str. 47  
50827 Köln  
Tel.: 0221 290 73 27  
Fax: 0221 290 73 28  
info@feuerwear.de

### PR-Kontakt

### Profil Marketing OHG

Christian Klaus  
Humboldtstraße 21  
38106 Braunschweig  
Tel.: 0531 387 33 25  
Fax: 0531 387 33 44  
c.klaus@profil-marketing.com

# press information



charakteristische Logo entwarf ein befreundeter Grafiker. Die Farben Rot und Weiß verweisen auf die Einsatzfarben der Feuerwehr und gleichzeitig auf die Farben der Schläuche.

## **Junge Menschen im Fokus**

Bereits seit der Installation des ersten Online-Shops verfolgte Martin Klüsener die Idee einer eigenen Marke, die er nun unter dem Label „Feuerwear“ verwirklichen konnte. Zu seiner Zielgruppe zählten von Beginn an junge und modebewusste Menschen der „Generation Umhängetasche“ – so wie er selbst. Klüsener verkaufte seine Produkte auf Märkten und Messen und knüpfte dort erste wichtige Kontakte. Die Taschen nähte er damals immer noch selbst – maximal zehn Taschen pro Tag waren möglich. Die innovative Idee kam an, die Arbeit zahlte sich aus und der Absatz der Feuerwear-Taschen stieg weiter an.

## **Erster Meilenstein: Die Näherei**

Um der erhöhten Nachfrage gerecht zu werden, beauftragte Martin Klüsener eine Näherei in Polen mit der Produktion der Taschen, die den hohen Qualitätsanspruch umsetzen konnte und bis heute die Taschen und Accessoires herstellt. Heute bezeichnet der Designer diese unternehmerische Entscheidung als ersten Meilenstein in der Geschichte von Feuerwear. Die Produkte entwirft er natürlich weiterhin selbst: „Ich habe lange Konzeptionsphasen, nähe mir danach das Produkt zusammen und teste den Prototypen lange im Alltag. Dabei überlege ich laufend, wie ich die Produkte noch weiter verbessern kann. Ich nähe sozusagen ständig ‚im Kopf‘.“

## **Brüderliche Unterstützung**

Der zweite Meilenstein folgte 2008: Martin Klüseners Bruder Robert trat ins Unternehmen ein und strukturierte Vertrieb und Marketing neu. Ein wichtiger Schritt, der maßgeblich für den weiteren Erfolg von Feuerwear verantwortlich sein sollte.

## **Weitere Informationen**

### **Feuerwear GmbH & Co.KG**

Robert Klüsener  
Wilhelm-Mausser-Str. 47  
50827 Köln  
Tel.: 0221 290 73 27  
Fax: 0221 290 73 28  
info@feuerwear.de

### **PR-Kontakt**

#### **Profil Marketing OHG**

Christian Klaus  
Humboldtstraße 21  
38106 Braunschweig  
Tel.: 0531 387 33 25  
Fax: 0531 387 33 44  
c.klaus@profil-marketing.com

## Vom Schlauch zur Tasche

*Gebrauchte Feuerwehrschläuche werden zum trendigen Accessoire*

Stabil und trendy und dazu noch ein Unikat – das Label Feuerwear bietet jungen und modebewussten Menschen interessante und innovative Accessoires, die von Shoppern und Umhängetaschen über iPhone-Hüllen, Laptop-Taschen bis hin zu Gürteln reichen. Das Grundmaterial: ein ausgemusterter Feuerwehrschlauch. Jeder Schlauch erzählt seine eigene Geschichte, hat schon viele Einsätze hinter sich, weist Gebrauchsspuren auf und besitzt eine individuelle Beschriftung. Dadurch erhält jeder Käufer ein einzigartiges Produkt und hilft gleichzeitig, die Umwelt zu schonen, da eine Entsorgung der Schläuche durch die Feuerwehr letztendlich entfällt.

Nachhaltig zu agieren – diese Unternehmensphilosophie war bereits Teil der Diplomarbeit von Martin Klüsener, einem der beiden heutigen Geschäftsführer des Unternehmens Feuerwear. In seiner Abschlussarbeit beschäftigte sich der Designstudent mit dem Aufbau eines Taschen-Labels. Die Produkte sollten aus recyclebarem Material bestehen. Im Fokus standen damals noch gebrauchte Surf-Segel, aus denen Klüsener in Handarbeit Taschen fertigte. Auf der Suche nach robusterem Material stieß er schließlich auf ausgemusterte Feuerwehrschläuche – heute die Basis aller Feuerwear-Produkte. Die Idee zahlt sich aus: Rund 40.000 Produkte verkauft Feuerwear heute jährlich.

Doch bevor die ehemaligen Lebensretter als Taschen oder Gürtel zum Einsatz kommen, legen sie einen weiten Weg zurück.

### **Deutschlandweiter Schlauchversand**

Nach etlichen Einsätzen sortieren Feuerwehrstationen die von Verschleiß oder Beschädigungen gezeichneten Schläuche aus

### **Weitere Informationen**

#### **Feuerwear GmbH & Co.KG**

Robert Klüsener  
Wilhelm-Mauser-Str. 47  
50827 Köln  
Tel.: 0221 290 73 27  
Fax: 0221 290 73 28  
info@feuerwear.de

#### **PR-Kontakt**

#### **Profil Marketing OHG**

Christian Klaus  
Humboldtstraße 21  
38106 Braunschweig  
Tel.: 0531 387 33 25  
Fax: 0531 387 33 44  
c.klaus@profil-marketing.com

Sicherheitsgründen aus und lagern sie in Gitterboxen in der Wache. Statt auf der Mülldeponie zu landen nimmt heute Feuerwear einen erheblichen Teil der alten Schläuche ab. Anfangs musste Martin Klüsener noch selbst mit den Feuerwachen in Verbindung treten, die Idee sowie das spätere Produkt skizzieren und den Versand der Schläuche zum Feuerwear-Lager in Köln regeln. Das hat sich mit zunehmender Bekanntheit des Unternehmens geändert. „Grundsätzlich freuen sich die Angestellten der Feuerwehren, dass sie die Schläuche nicht entsorgen müssen und an uns weiterleiten können. Daher bekommen wir enorm viel Material aus allen Teilen Deutschlands geliefert“, erklärt Martin Klüsener.

## Sortierung nach Farben

Sobald die Schläuche im Lager von Feuerwear eintreffen, sortieren zwei Mitarbeiter diese zunächst nach den typischen Farben Weiß und Rot. Die seltenen neongelben Schläuche werden separat gesammelt und einmal im Jahr zur begehrten Sonderedition „Lightline“ verarbeitet. Nach der Sortierung messen die Mitarbeiter genauestens die Dicke des Gewebes und die Stärke der Gummierung. Leichtere Schläuche werden aufgrund ihres Gewichts für Taschen wie beispielsweise Scott vorgemerkt. Dickere und stabilere hingegen werden unter anderem zum Gürtel Bill verarbeitet. Die Produkte von Feuerwear sind neben den Schlauchfarben Weiß und Rot auch in Schwarz erhältlich: Hier wird die gummierte Innenseite des Schlauchs nach außen gedreht.

## Der Schnitt bestimmt das Design

Im nächsten Schritt werden die Schläuche zugeschnitten. Die erste Hürde für den Designer hat Martin Klüsener dabei schon überwunden. Auf Basis der Schlauchbreiten werden alle Produkte entworfen und gefertigt. Sowohl die dickeren B- als auch die etwas dünneren C-Schläuche stehen als Material zur Verfügung. Die B-Schläuche sind, auseinandergeschnitten und -geklappt, genau 24 Zentimeter breit, die C-Schläuche nur 16 Zentimeter. Für den

### Weitere Informationen

#### Feuerwear GmbH & Co.KG

Robert Klüsener  
Wilhelm-Mauser-Str. 47  
50827 Köln  
Tel.: 0221 290 73 27  
Fax: 0221 290 73 28  
info@feuerwear.de

#### PR-Kontakt

#### Profil Marketing OHG

Christian Klaus  
Humboldtstraße 21  
38106 Braunschweig  
Tel.: 0531 387 33 25  
Fax: 0531 387 33 44  
c.klaus@profil-marketing.com

Zuschnitt kommen elektrische Zehnkantmesser zum Einsatz, die selbst härtestes Material schneiden.

Danach werden die Schläuche unter Hitze gewaschen. Anschließend werden die Schläuche mehrlagig auf großen Gestellen zwei bis drei Tage getrocknet. Abschließend werden sie in Zehnerbeziehungsweise Zwanziger-Bündeln zusammengeschnürt und an eine Näherei in Polen verschickt.

## **Outsourcing zur Näherei in Polen**

Den Nähprozess ins Ausland zu verlagern bezeichnet Klüsener heute als ersten Meilenstein in der Geschichte von Feuerwear. Laut des Geschäftsführers existiert in Deutschland bis heute keine Näherei, die Spezialanfertigungen für Feuerwear in der erforderlichen Stückzahl und Qualität herstellen kann.

Rund 180 verschiedene Materialien verarbeitet Feuerwear. Neben Gurtbändern, Plastikschnallen und Klettverschlüssen kommen auch individuelle Materialien wie beispielsweise Nieten oder Reißverschlüsse zum Einsatz. Zudem wird Recycling-Plane aus der Automobilindustrie verarbeitet, die sonst bei Kofferraumabdeckungen in Kombis verwendet wird.

## **Letzter Schritt zum fertigen Produkt**

Durch das vorherige Zuschneiden ist festgelegt, zu welchem Produkt der Schlauch verarbeitet wird. Die Angestellten der Näherei müssen lediglich die Ballen aufschneiden und abschließend die Materialien zum entsprechenden Produkt vernähen.

## **Verschwindend geringe Reklamationen**

Sind die Produkte fertiggestellt, erfolgt der Rückversand in die deutschen Lager von Feuerwear. Dort wird jedes Produkt von den Mitarbeitern erneut auf Qualität geprüft um Reklamationen vorzubeugen. „2011 haben wir 60 Gitterboxen Feuerwehrschauch

### **Weitere Informationen**

#### **Feuerwear GmbH & Co.KG**

Robert Klüsener  
Wilhelm-Mauser-Str. 47  
50827 Köln  
Tel.: 0221 290 73 27  
Fax: 0221 290 73 28  
info@feuerwear.de

#### **PR-Kontakt**

#### **Profil Marketing OHG**

Christian Klaus  
Humboldtstraße 21  
38106 Braunschweig  
Tel.: 0531 387 33 25  
Fax: 0531 387 33 44  
c.klaus@profil-marketing.com

# press information



verarbeitet. Das sind rund 40 Kilometer Material. Reklamationen waren verschwindend gering.

## **Persönliches Unikat im Webshop**

Nach der Qualitätsprüfung wird jedes einzelne Produkt fotografiert, erhält eine individuelle Nummer und wird einen Tag später einzeln im Online-Shop hochgeladen. Jeder Kunde hat also die Gewissheit, genau sein Unikat zu kaufen, denn es gibt kein Produkt, das einem anderen absolut gleicht.

## **Auf dem Weg in eine bessere Welt**

Feuerwear versucht alle Prozessschritte so ökologisch wie möglich zu halten. Neben dem Thema Recycling und Upcycling der Feuerwehrschräume wird daher auch ein umweltverträgliches Waschmittel aus nachwachsenden Rohstoffen für die Reinigung der Schläuche eingesetzt. Ferner setzt Feuerwear auf Ökostrom von Greenpeace und gleicht die CO<sub>2</sub>-Emissionen über die Organisation „atmosfair“ aus. „Wir sind keine reine Ökofirma, aber wir versuchen so nachhaltig zu agieren, wie es uns möglich ist. Weitere Verbesserungen in der Hinsicht sind geplant. Künftig steht eine Prozessbewertung von Experten an, um weitere nachhaltige Optimierungen in unserem Betrieb herauszufiltern“, so der Geschäftsführer.

### **Weitere Informationen**

#### **Feuerwear GmbH & Co.KG**

Robert Klüsener  
Wilhelm-Mauser-Str. 47  
50827 Köln  
Tel.: 0221 290 73 27  
Fax: 0221 290 73 28  
info@feuerwear.de

#### **PR-Kontakt**

#### **Profil Marketing OHG**

Christian Klaus  
Humboldtstraße 21  
38106 Braunschweig  
Tel.: 0531 387 33 25  
Fax: 0531 387 33 44  
c.klaus@profil-marketing.com

## Qualitativ hochwertig und verlässlich

### *Taschen aus Feuerwehrschauch – eine Idee wird zur Erfolgsgeschichte*

Als Martin Klüsener in seiner studentischen Abschlussarbeit ein Taschen-Label definierte, dessen Produkte aus recyclebarem Material bestehen, war ihm der zukünftige Erfolg seiner Vision noch nicht bewusst. Heute verkauft sein Unternehmen mit dem Namen Feuerwear 40.000 Artikel jährlich. Die Basis seiner Produkte sind ausgemusterte Feuerwehrschräuche. Anfangs noch als fleißiges Ein-Mann-Unternehmen auf die ersten Erfolge hinarbeitend, weiß der Geschäftsführer heute, dass die entscheidenden Meilensteine ohne die Unterstützung seines Bruders Robert Klüsener nicht denkbar gewesen wären. Der studierte Medientechniker und Betriebswirt analysierte den Ist-Zustand des Unternehmens, strukturierte viele Prozesse neu und sorgte für völlig neue Vertriebswege.

### **Anfangs in Eigenregie**

Martin Klüsener ist studierter Bekleidungstechniker und startete mit dem Unternehmen Feuerwear im Jahr 2005. Zu Beginn fertigte er die Taschen-Produkte in Eigenregie und kümmerte sich persönlich um den Versand. Das Know-how für Prozesse wie Kommunikation und Vertriebsabwicklung eignete er sich mit der Zeit selbst an. Mit seinem Bruder Robert erstellte er zwar den ersten Businessplan, darüber hinaus gab es zu diesem Zeitpunkt aber noch keine Überlegungen zu gemeinsamen geschäftlichen Aktivitäten.

Robert Klüsener studierte Medientechnik und Betriebswirtschaft und spezialisierte sich nach seiner Ausbildung auf den Bereich Business Development. Als Angestellter in verschiedenen Beratungsfirmen konzentrierte er sich auf den Aufbau kleinerer Start-Ups sowie auf die Einrichtung neuer Abteilungen in größeren Unternehmen.

### **Weitere Informationen**

#### **Feuerwear GmbH & Co.KG**

Robert Klüsener  
Wilhelm-Mauser-Str. 47  
50827 Köln  
Tel.: 0221 290 73 27  
Fax: 0221 290 73 28  
info@feuerwear.de

#### **PR-Kontakt**

#### **Profil Marketing OHG**

Christian Klaus  
Humboldtstraße 21  
38106 Braunschweig  
Tel.: 0531 387 33 25  
Fax: 0531 387 33 44  
c.klaus@profil-marketing.com

## **Später mit brüderlicher Unterstützung**

Im Jahr 2008 überlegte Robert Klüsener sich selbstständig zu machen. Dass er schließlich beim Bruder im Unternehmen Feuerwear seinen künftigen Arbeitsplatz fand, ergab sich laut des heutigen Geschäftsführers aus einem lockeren Gespräch. Robert Klüsener erinnert sich: „Ich traf mich abends mit meinem Bruder und wir überlegten, in welchen Bereichen ich mich selbstständig machen könnte. Nachdem wir viele Ideen diskutiert hatten, trafen wir uns am nächsten Morgen erneut und mein Bruder überraschte mich, indem er mir eine Partnerschaft in seinem Unternehmen anbot. Dort sollte ich den Vertrieb übernehmen und seine Vision unterstützen.“

## **Analyse des Ist-Zustands – Potenziale erkannt**

Mit der Idee selbstständig zu arbeiten und ein solides Geschäft auf die Beine stellen zu können, analysierte Robert Klüsener den Ist-Zustand des Unternehmens und recherchierte, welche Optimierungen für den Betrieb sinnvoll sein könnten.

Robert Klüsener attestierte dem Unternehmen schon nach kurzer Zeit ein enormes Potenzial und erklärte sich bereit in den Betrieb seines Bruders einzusteigen. „Die Idee meines Bruders war nicht neu, aber ökonomisch bemerkenswert: Wir stellen aus einem Abfallprodukt einen Artikel gleichbleibender Qualität auf industriellem Niveau her. Obwohl das Ursprungsmaterial alt oder abgenutzt ist, entsteht ein qualitativ und funktional hochwertiges Produkt“, so Klüsener.

## **Erste Schritte zur Prozessoptimierung**

Robert Klüsener diskutierte ausgiebig mit seinem Bruder über seine zukünftigen Pläne und leitete erste Umstrukturierungen ein, die den Weg für den Erfolg des Unternehmens ebneten: „In erster Linie habe ich angeregt unsere Prozesse zu automatisieren und den Vertrieb zu professionalisieren, sodass Feuerwear zukünftig auch den

### **Weitere Informationen**

#### **Feuerwear GmbH & Co.KG**

Robert Klüsener  
Wilhelm-Mauser-Str. 47  
50827 Köln  
Tel.: 0221 290 73 27  
Fax: 0221 290 73 28  
info@feuerwear.de

#### **PR-Kontakt**

#### **Profil Marketing OHG**

Christian Klaus  
Humboldtstraße 21  
38106 Braunschweig  
Tel.: 0531 387 33 25  
Fax: 0531 387 33 44  
c.klaus@profil-marketing.com

internationalen Markt erreichen könnte.“ Die ersten Prozessänderungen beinhalteten ein Outsourcing von Lager und Versand sowie den Ausbau der Marketing-Aktivitäten.

## **Produkteingrenzung**

Die Produktpalette konzentriert sich seit jeher auf lifestyleige Artikel für junge Menschen. Diese reichten von Taschen über Gürtel bis hin zu persönlichen Accessoires. Klüsener definierte dazu eine Liste mit Produktideen, die jedes Jahr gesichtet wird, um mögliche neue Accessoires für den Markt zu entwickeln.

## **Die Qualität im Vordergrund**

Im Fokus stehen dabei nicht verschiedene Variationen eines Produkts, sondern die qualitativ perfekte Version: „Wir kalkulieren vor der Produktion den Preis des Produkts. Sollten die Kosten unserer Meinung nach für den Käufer letztendlich nicht tragbar sein, wird nicht eingespart, sondern die Idee wird schlichtweg nicht weiterentwickelt. An Qualität darf nicht gespart werden“, so die deutliche Aussage von Robert Klüsener.

## **Verlässlich und überzeugend**

„In intensiven Diskussionen haben wir überlegt, wie unsere Kommunikation nach außen getragen werden muss. Wir, und damit auch unsere Produkte, möchten verlässlich sein wie die Feuerwehr und qualitativ überzeugen wie der Schlauch“, sagt Robert Klüsener. Dieses zentrale Element findet sich daher auch im Markenschlüssel wieder, in dem die eigene Positionierung und die Kernaussagen festgehalten wurden. „Diese Definition wird bei uns gelebt und findet auch Eingang in die Kundenbeziehung. Und dies erreichen wir nur durch hartes Qualitätsmanagement“, so Klüsener.

## **Neuer Partner und erster Meilenstein**

Um dem harten Qualitätsanspruch gerecht und der gestiegenen Nachfrage Herr zu werden, regte Klüsener unter anderem an, eine

### **Weitere Informationen**

#### **Feuerwear GmbH & Co.KG**

Robert Klüsener  
Wilhelm-Mauser-Str. 47  
50827 Köln  
Tel.: 0221 290 73 27  
Fax: 0221 290 73 28  
info@feuerwear.de

#### **PR-Kontakt**

#### **Profil Marketing OHG**

Christian Klaus  
Humboldtstraße 21  
38106 Braunschweig  
Tel.: 0531 387 33 25  
Fax: 0531 387 33 44  
c.klaus@profil-marketing.com

zweite Näherei mit der Fertigung der Produkte zu beauftragen. „Wir haben etwa ein dreiviertel Jahr intensiv gesucht. Ein Problem war, dass wir für die Fertigung unserer Produkte in den Nähereien Täschner benötigen. Leider wird dieser Beruf in Deutschland seit rund zehn Jahren nicht mehr ausgebildet. Dementsprechend haben wir keine Nähkapazitäten vor Ort gefunden“, so Klüsener.

Zusätzlich zur ersten Näherei in Polen, deren Beauftragung Martin Klüsener heute als ersten Meilenstein der Firmengeschichte bezeichnet, wurde Feuerwear schließlich 2011 in Serbien fündig. Nach Begutachtung der hochqualitativen Nähproben und eingehenden Verhandlungen stand der neue Partner fest.

## **Marketing-Tools und Produktlebenszyklen**

Ohne Marketing keine Bekanntheit. Ohne Bekanntheit kein Umsatz. Deshalb setzt Feuerwear konsequent auf kontrollierbare Maßnahmen. Für den Online-Bereich wurden die Marketing-Tools SEO (Search Engine Optimization) und SEM (Search Engine Marketing) eingeführt.

Im Fokus stehen aber immer die Produkte. Hier erfolgt bereits in der Entwicklung eine Selektion. Jedes Produkt muss so konzipiert sein, dass es auch in den nächsten fünf bis zehn Jahren im Programm bleiben kann. Kurzlebige Trendprodukte gehören nicht zur Feuerwear-Philosophie. Der Entwicklungszeitraum eines Produkts kann bis zu eineinhalb Jahren dauern. Diese Vorgehensweise ist für Qualität und Funktionalität besonders wichtig. Denn nur wenn alle Faktoren stimmen wird eine Produktidee zum Trendartikel mit langer Lebensdauer.

## **Feuerwear goes Facebook**

Ein weiteres Online-Marketing-Tool, welches Robert Klüsener ins Leben rief, war der Feuerwear-Facebookaccount. Mithilfe des Social Networks war es erstmalig möglich über ein Online-Portal direkt mit den Kunden und potenziellen Käufern zu kommunizieren. Dabei

### **Weitere Informationen**

#### **Feuerwear GmbH & Co.KG**

Robert Klüsener  
Wilhelm-Mauser-Str. 47  
50827 Köln  
Tel.: 0221 290 73 27  
Fax: 0221 290 73 28  
info@feuerwear.de

#### **PR-Kontakt**

#### **Profil Marketing OHG**

Christian Klaus  
Humboldtstraße 21  
38106 Braunschweig  
Tel.: 0531 387 33 25  
Fax: 0531 387 33 44  
c.klaus@profil-marketing.com

legen die Brüder bis heute besonderen Wert darauf, dass nur sie selbst persönlich die Fragen der Facebook-Freunde beantworten und so den Gesprächspartnern besondere Nähe ermöglichen. Durch den Dialog mit den weit über 15.000 Fans erhalten sie auch Informationen aus erster Hand: Dass Feuerwear Unikate herstellt, ist den Käufern demnach besonders wichtig. Auf den weiteren Rängen folgen Qualität, Funktionalität und Nachhaltigkeit.

Mithilfe von Facebook und der Umfragen nach dem Kauf im Online-Shop gelingt es den Klüsenern zusätzlich, ihre Käufer und Zielgruppen noch besser kennenzulernen.

## **Das Unternehmen wächst**

Das Kernteam des Unternehmens Feuerwear ist nach wie vor überschaubar. Insgesamt beschäftigt Feuerwear fünf Mitarbeiter. Dass das Unternehmen trotz des kleinen Teams große Erfolge verzeichnen konnte, ist einer straffen Organisation geschuldet. So arbeiten externe Spezialisten gemeinsam mit dem Kernteam am Markenerfolg. Mit der Produktfertigung sind zwei Nähereien beauftragt, ein Versandunternehmen regelt die Produktdistribution. Eine Presse- und eine Online-Agentur regeln die Marketingmaßnahmen und die Pressearbeit. Den Außendienst hat Feuerwear mit zehn Agenten einer Handelsagentur organisiert.

## **Kontinuierliche Optimierungen**

Die Klüsenern setzen kontinuierlich auf Optimierungen in ihren Prozessen. Dafür fahren sie auch direkt nach Polen, um die Abläufe in der Näherei zu sichten und möglicherweise zu optimieren. Die Brüder beobachten den Markt laufend und nehmen Kundenwünsche entgegen. Zudem werden auch mal ganze Produktreihen überarbeitet, um beispielsweise andere Klettverschlüsse zu integrieren oder weitere Verstärkungen einzunähen.

## **Weitere Informationen**

### **Feuerwear GmbH & Co.KG**

Robert Klüsener  
Wilhelm-Mauser-Str. 47  
50827 Köln  
Tel.: 0221 290 73 27  
Fax: 0221 290 73 28  
info@feuerwear.de

### **PR-Kontakt**

#### **Profil Marketing OHG**

Christian Klaus  
Humboldtstraße 21  
38106 Braunschweig  
Tel.: 0531 387 33 25  
Fax: 0531 387 33 44  
c.klaus@profil-marketing.com

## Hohe Verkaufszahlen, geringe Reklamation

Im Jahr 2011 wurden 40.000 Produkte verkauft. 75 Prozent der Artikel wurden laut Klüsener über den Einzelhandel distribuiert. Insgesamt beliefert Feuerwear 300 Händler. Hauptverkaufsobjekte waren die robusten Gürtel „Bill“ sowie die 15 Zoll-Laptoptaschen „Scott“. Die Reklamationsquote lag bei 0,3 Prozent, was die Qualität der Feuerwear-Produkte unterstreicht. Im Falle einer Reklamation wird eine kostenlose Retourenmarke zugesendet und das Produkt nach der Reparatur zurückgeschickt. Die Reparatur übernimmt Geschäftsführer und Designer Martin Klüsener meist sogar selbst.

## Ziele übererfüllt – Expansion in Planung

Die damaligen Ziele sieht Robert Klüsener heute als übererfüllt an. Vertriebliche und produkttechnische Planungen sind bereits bis zum Jahr 2015 definiert. Ein Hauptfokus liegt auf der vertrieblichen Ausdehnung auf weitere europäische Länder. Zurzeit werden neben Deutschland auch Österreich, die Schweiz und die Benelux-Länder beliefert. Für Frankreich gibt es bereits erste Aufträge. Geplant ist zudem die Distribution in die skandinavischen Länder sowie nach Italien.

## Zusammenarbeit und künftige Pläne

„Rückblickend kann ich sagen, dass die Zusammenarbeit mit meinem Bruder zu einem erfolgreichen Ergebnis geführt hat. Unser Unternehmen wächst kontinuierlich und einer Ausweitung auf den Rest Europas sehe ich sehr positiv entgegen“, so Martin Klüsener.

„Die Pläne meines Bruders, speziell das Thema Outsourcing, sehe ich als entscheidende Meilensteine für das Unternehmen Feuerwear an. Auch heute besprechen wir das Design der Produkte, die Ausrichtung auf die Zielgruppen sowie die spätere Distribution immer noch zusammen. Produktbezogen kann ich verraten, dass aktuell Portemonnaies und eine iPad-Hülle in Planung sind. Zurzeit wird noch an den Prototypen der Portemonnaies gefeilt“, so Martin Klüsener.

### Weitere Informationen

#### Feuerwear GmbH & Co.KG

Robert Klüsener  
Wilhelm-Mauser-Str. 47  
50827 Köln  
Tel.: 0221 290 73 27  
Fax: 0221 290 73 28  
info@feuerwear.de

#### PR-Kontakt

#### Profil Marketing OHG

Christian Klaus  
Humboldtstraße 21  
38106 Braunschweig  
Tel.: 0531 387 33 25  
Fax: 0531 387 33 44  
c.klaus@profil-marketing.com

## Über Feuerwear

Die Firma Feuerwear wurde 2005 von Martin Klüsener gegründet. Seit 2008 führen Martin Klüsener und sein Bruder Robert Klüsener zusammen die Feuerwear GmbH & Co. KG. Feuerwear gestaltet und produziert hochwertige Taschen, Gürtel und ausgefallene Accessoires aus gebrauchten Feuerweherschläuchen. Jeder Schlauch hat eine andere Geschichte zu erzählen, sodass jedes Produkt ein Unikat ist. Nachdem die Schläuche sorgfältig ausgewählt, gereinigt und zugeschnitten sind, werden sie in Handarbeit zu hochwertigen Produkten verarbeitet. Aus alt wird neu – dieses Konzept wird als Upcycling betitelt. Gebrauchte Feuerweherschläuche, die sonst die Umwelt als Abfall belasten würden, werden hier zu neuen Produkten. Auch sonst legt Feuerwear großen Wert auf Nachhaltigkeit: So werden die CO<sub>2</sub>-Emissionen, die beim Versand und Transport der Ware entstehen, über „atmosfair“ ausgeglichen. Des Weiteren bezieht Feuerwear seinen Strom von Greenpeace Energy, d.h. konsequent Ökostrom ohne Kohle und Atomkraftwerk. Die Auflistung der Feuerwear-Mannschaft – Scott, Dan, Bill & Co. – klingt dabei wie die Besetzung einer amerikanischen Löschzug-Staffel. Die Feuerwear-Taschen und -Accessoires sind bereits in 230 Geschäften weltweit erhältlich. Weitere Informationen können unter [www.feuerwear.de](http://www.feuerwear.de) abgerufen werden.

## Weiteres Material

Zusätzliche Text-Informationen zu Feuerwear und den Produkten finden Sie im Pressecenter von Profil Marketing unter:

<http://tinyurl.com/6xdkt3o>

Bildmaterial steht Ihnen unter dem folgenden Link zur Verfügung:

<http://tinyurl.com/6euoqz9>

Für weitere Informationen, zusätzliches Bildmaterial oder Kontakt zu der Geschäftsführung von Feuerwear wenden Sie sich bitte an:

### Profil Marketing OHG

Christian Klaus  
Humboldtstraße 21  
38106 Braunschweig  
Tel.: 0531 387 33 25  
Fax: 0531 387 33 44  
[c.klaus@profil-marketing.com](mailto:c.klaus@profil-marketing.com)

### Weitere Informationen

#### Feuerwear GmbH & Co.KG

Robert Klüsener  
Wilhelm-Mauser-Str. 47  
50827 Köln  
Tel.: 0221 290 73 27  
Fax: 0221 290 73 28  
[info@feuerwear.de](mailto:info@feuerwear.de)

### PR-Kontakt

#### Profil Marketing OHG

Christian Klaus  
Humboldtstraße 21  
38106 Braunschweig  
Tel.: 0531 387 33 25  
Fax: 0531 387 33 44  
[c.klaus@profil-marketing.com](mailto:c.klaus@profil-marketing.com)