

Kreativkaufhaus

Material total lautet der Slogan des Berliner Kreativkaufhauses Modulor. Mit einem Spezialangebot für Architekten, Designer, Dekorateur und Bastelbegeisterte trotz Gründer Christof Struhk der Konsumflaute.



Fotos: Modulor

WAS MAN IN SCHREIBWARENGESCHÄFTEN, Bastelläden und Kaufhäusern vergeblich sucht, bietet Modulor – vom Lochblech bis zu speziellen Kunststoffen.

Berlin 1988. Der Architekturstudent Christof Struhk ist die ständige Suche nach Material für den Bau seiner Architekturmodelle leid. In keinem Bastelläden, keinem Kaufhaus und keinem Schreibwarengeschäft gibt es die geeigneten Werkstoffe. Eine Geschäftsidee? In einer „Bierlaune“ beschließt er zusammen mit einem Freund, die Nische zu besetzen. Die beiden mieten ein 35 Quadratmeter großes Ladenlokal für rund 225 € im Monat, das unmittelbar neben der Technischen Universität Berlin liegt. Mit einer Startinvestition von nur 15.000 € eröffnen sie ein Fachgeschäft für Architektur-Modellbaubedarf. Obwohl sie nur nachmittags für ein paar Stunden öffnen, lässt sich der Umsatz sehen: 5.000 € und mehr pro Monat.

Während sich sein Freund 1991 ausklinkt, um sein Studium zu absolvieren, bleibt Struhk am Ball. Inzwischen ist der heute 39-jährige 17 Jahre im Geschäft,

und die Erfolgsgeschichte geht weiter.

14.000 Artikel locken Kreative

Mit seinem Angebot spricht er schon längst nicht mehr nur Studenten und Architekten an. Heim- und Handwerker, Lampenhersteller, Designer, Galerien, Museen und Eventmanager gehören zum Kreis der Stammkunden.

Heute ist Modulor in der Berliner Kreativ-Szene jedem ein Begriff.

Über 14.000 Kreativ-Artikel von mehr als 250 Lieferanten hat die Handelsgesellschaft im Angebot. Feine Lochbleche, eigentlich fürs Herstellen von Autolautsprechern gedacht, findet der Kunde hier neben Bögen aus transluzentem Kunststoff. Architekturstudenten stürzen sich auf Schwammgummikügelchen, die normalerweise beim Reinigen von Rohren eingesetzt werden, um Alleebäumchen für ihre Mo-

delle zu kreieren. Die Renner: sogenannte KAPA-Platten zum Aufziehen von Plänen und Acrylglas nach Maß. Sämtliche Platten, ob aus Kunststoff, Holz, Pappe oder Metall, sowie sämtliche Rohre und Profile aus diesen Materialien erhalten Kunden auf Wunsch in millimetergenauem Zuschnitt.

Werkstoffe, die kein Händler bietet

Die Ware sucht man in Schreibwarengeschäften, Bastelläden oder Kaufhäusern vergeblich. Denn das Gros der Produkte geht normalerweise ausschließlich an den Großhandel. Kleinabnehmer müssten enorme Mühen auf sich nehmen und viel Zeit investieren, um an die Ware zu kommen. Genau diese Lücke schließt das Berliner Kreativkaufhaus.

Wer in Berlin etwa ein originelles Material für den Duschvorhang oder einen ausgefallenen Lampenschirm sucht, lässt sich von „Material total“ inspirieren. „Oft kommen Kunden erst im Geschäft die Ideen zu einem Werbebag, einer Partydekoration oder einem originellen Geschenk“, sagt Christof Struhk, nicht zuletzt dank der umfassenden Beratung des Modulor-Teams. Jeder Modulor-Mitarbeiter kennt die Materialien aus dem Effeff.

Um weitere Kundenkreise zu erschließen, stieg Modulor bereits 1994 ins Versandgeschäft ein. In Eigenregie erstellte die Crew den ersten Katalog mit sämtlichen Waren und Produkten – ein enormer Kraftakt. 200.000 € musste das junge Unternehmen dafür aufbringen. Die Lösung: Modulor erhob eine Schutzgebühr von 4 €, anstatt ihn kostenlos an potenzielle Kunden zu senden. Diesem Prinzip ist Struhk bis heute treu geblieben.