CENTA-STAR
the bed company

Seit 50 Jahren Spaß im Bett

Centa-Star: Geschichte(n) eines Unternehmens

50 JAHRE
1968 - 2018

SEIT 50 JAHREN SPASS IM BETT

Unsere Geschichte von 1968 bis heute
50 Jahre Innovationen am laufenden Einfassband 04

50 Jahre - 50 Geschichten
Ehemalige und aktuelle Mitarbeiter erzählen 50 Geschichten rund um Centa-Star 06

NEUHEITEN UND KOLLEKTIONEN 2018

Wir feiern Geburtstag
Ein Jahr voller Geschenke: Unsere Jubiläumsaktion im Überblick 04

Celebration
Unsere Jubiläumskollektion mit der Goldbiese 06

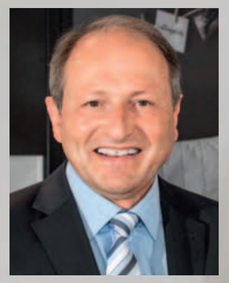
Tradition
Regional und nachhaltig: Die limitierte Edition mit Daunen und Federn aus der Region Stuttgart 12

Revolution
Unsere Hommage an Apollo 8 - das Bett mit Outlast®, der revolutionären Faser aus der Raumfahrt 18

Secrets
Die Jubiläumskollektion zum einmaligen Jubiläumspreis 24

AllergoProtect Junior
Die Weltsensation jetzt auch für Kinder 26

Liebe Kundin, lieber Kunde



Eines Tages hatten wir die Idee, zum 50. Geburtstag von Centa-Star 50 Erinnerungen und Anekdoten aus der Firmengeschichte zusammenzutragen. Also haben wir Kolleginnen und Kollegen von früher und von heute angeschrieben und nach Ihren Geschichten gefragt. Aber auch nach der zweiten und dritten Erinnerungsmail hatten wir keine Anekdoten zugeschickt bekommen. Die Rückmeldung war, dass sie nicht sicher seien, ob ihre Anekdoten wirklich gut und ihre Geschichten es überhaupt wert seien, abgedruckt zu werden. Aber bevor wir diese Idee ad acta legten, beschlossen wir, es nochmals zu versuchen – diesmal etwas anders als bisher:
So luden wir unseren ehemaligen Außendienstmitarbeiter Günter Wenninger, einen Centa-Star-Mitarbeiter der ersten Stunde, zu einem Gespräch ein. Und diesmal, in informeller, entspannter und vor allem persönlicher Runde, sprudelten die Geschichten nur so.

Nach diesem ersten Treffen gab es viele weitere, zunächst mit Anni Nebroj, die von 1970 bis 2011 unsere Kollegin war, und dann abwechselnd in großer und kleiner Runde mit aktuellen Kolleginnen und Kollegen. Das Ergebnis liegt jetzt in Ihren Händen: 50 Geschichten aus der Anfangszeit unseres Unternehmens bis heute, erzählt von elf Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Lesen Sie über das Mädchen in der Tiefkühltruhe, Maultaschensuppe auf der Heimtextil und die alte Schokoladenfabrik Eszet, in der Centa-Star jetzt zuhause ist. Machen Sie eine Zeitreise in die Ära von Hollerith, Kardex und Lochkarten. Und lachen Sie mit uns über Benzin statt Diesel im Tank, Unfälle auf dem Fließband und Schnarcher in der Semperoper!

Ich wünsche Ihnen genau so viel Freude beim Lesen dieser Geschichten, wie wir sie beim Erzählen, Hören und Schreiben hatten.

Ihr Thomas Müller
Geschäftsführer

Centa-Star
Bettwaren GmbH & Co. KG
Augsburger Straße 275
70327 Stuttgart
Germany

Tel. +49 (0)711 30505 - 0
Fax +49 (0)711 30505 - 230

info@centa-star.com
www.centa-star.com

50 Jahre Centa-Star

Innovationen am laufenden Einfassband

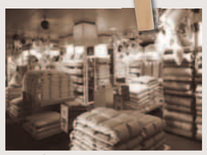
Seit dem Tag der Gründung im Jahr 1968 erfindet Centa-Star die Bettdecke regelmäßig neu. In den 1970er Jahren, in einer Zeit dicker und schwerer Daunendecken, waren die zuhause waschbaren Faserbettdecken von Centa-Star eine Sensation. Später hat Centa-Star Funktionsfasern aus der Raumfahrt und dem Outdoorbereich in die Decken eingearbeitet. Schon seit langem sind die eckige Ecke und die Längssteppung die typischen Erkennungszeichen der Decken von Centa-Star.

Hier sehen Sie einige Meilensteine in der Unternehmensgeschichte von Centa-Star:

1968
Gründung der Firma Nord Feder GmbH u. Co. KG Wohntextilien – als eine Tochter der Nordisk Fjerfabrik A/S Kopenhagen mit Firmensitz in Stuttgart. Im gleichen Jahr erfolgt die Eintragung der Marke Centa-Star, die Einführung von Bettwaren mit Synthetikfaser-Füllungen und die Entwicklung der Endlosfaser in Zusammenarbeit mit Trevira.

1969
Ein Kunde der ersten Stunde: Das Bettenfachgeschäft C. F. Braun, Stuttgart.

1972
Einstieg der Nordisk Fjerfabrik A/S Kopenhagen als Teilhaber in die Mannheimer Bettfedernfabrik Kauffmann GmbH & Co. in Mannheim.



1976
Erste Verkaufsfläche im KaDeWe – dem größten Warenhaus Kontinentaleuropas mit gehobenem Sortiment und Luxuswaren in Berlin.

1979
Umzug in das Gebäude in der Augsburger Straße 275 in Stuttgart-Untertürkheim – bis heute der Unternehmenssitz von Centa-Star.

1988
Angliederung der Mannheimer Bettfedernfabrik Kauffmann und Co. durch den Mutterkonzern Nordisk Fjerfabrik A/S an die Stuttgarter Tochter Nord Feder GmbH u. Co KG.

1991
Zusammenbruch der Nordisk Fjerfabrik A/S Kopenhagen und Übernahme durch Management-buy-out. Im gleichen Jahr führte Centa-Star die Kugelfaser in den deutschen Bettwarenmarkt ein.

1995
Eine Werbekooperation, die sich auszahlt: Centa-Star in aller Munde durch die noch heute deutschlandweit bekannte Werbe-Ikone „Klementine".

1996
Gemeinsam mit 3M Deutschland exklusive Entwicklung einer zukunftsweisenden Fasertechnologie für Bettwaren und Einführung des Produktsortiments „Royal".

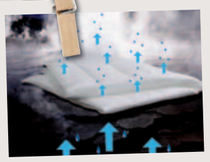
2001
Centa-Star meldet das Patent auf die automatisierte Bandeinfassung bei Bettwaren (Fertigautomatisierung) an. Ebenfalls im Jahr 2001 entwickelt Centa-Star in Zusammenarbeit mit dem Forschungsinstitut Hohenstein das erste Beratungssystem für Bettwaren und führt es im Markt ein.

2002
Einführung des neuen und innovativen Flächen- und Vermarktungskonzepts „Shop-in-Shop". Centa-Star erschließt weitere Exportmärkte in Asien und führt die Outlast®-Funktionsfaser aus dem Outdoorbereich im Bettwarenbereich ein.

2006
Umfirmierung der Nord Feder GmbH u. Co. KG in Centa-Star GmbH. Relaunch des Markenkonzeptes und Erweiterung des Sortiments um Bettzubehör, Badtextilien, Bettwäsche, Homewear, Dekokissen, Porzellan und Accessoires.

2007
Eröffnung der ersten eigenen Retail-Stores in Deutschland.

2009
Eröffnung der ersten Stores in Holland, Österreich und der Schweiz.



2011
Entwicklung der Faser-Weltneuheit CottonTex und Einführung der Produktserie „Famous" – dem besten Faserbett der Welt.

2012
Einstieg bei Kaufhof mit Concession-Flächen auf Basis der Retail-Erfahrung von Centa-Star.

2013
Übernahme durch Herbert Neumeyer und Gründung der Centa-Star Bettwaren GmbH & Co. KG. Entwicklung eines neuen Konzeptes mit Konzentration auf die Bettwaren-Produktion, den Vertrieb und den Verkauf über die eigenen Shop-in-Shop Verkaufsflächen.

2014
Entwicklung und Patentierung der Kissenbar: vier verschiedene Hüllen und vier verschiedene Cores zum individuellen Zusammenstellen des perfekten Kissens durch den Kunden. Einführung des 48h-Lieferservice.

2017
Entwicklung der Weltneuheit AllergoProtect: die Lösung für Hausstaubmilben-Allergiker. Zum europäischen Patent angemeldet: Patent-Nr. 17150200.8. Entwicklung und Vermarktung des Relax Smartpillows in Kooperation mit Advansa.

50 JAHRE 1968 - 2018

50 Jahre – 50 Geschichten

zum Schmökern, Lachen, Wundern & Erinnern

Hans Lange
ehemaliger Außendienstmitarbeiter

01. Wissen Sie, Bettdecken waren nicht immer so schneeweiß wie heute. Früher waren sie traditionell hellblau oder rosa, später cremefarben. Ich begann am 1. Januar 1969 als erster Außendienstler bei Centa-Star. Und mein allererster Kundenbesuch führte mich zum Bettwarenhändler Bockorny in Fellbach. Centa-Star hatte gerade ein paar Wochen zuvor mit der Produktion von Faserbetten begonnen und eine der ersten Centa-Star Innovationen waren bunte Decken. Wir hatten sechs Farben im Angebot: hellblau, rosa und creme, die Traditionsfarben – und darüber hinaus türkis, gelb und hellfraise, eine echte Revolution! Herr Aldinger vom Aussteuerhaus Bockorny fragte mich lange zu unseren Produkten aus Faserbetten waren damals etwas ganz Besonderes. An seine letzte Frage erinnere ich mich bis heute: Er fragte mich, welche Farbe denn am besten liefe. Ganz ehrlich: türkis, gelb und hellfraise wahrscheinlich nicht. Aber ich wusste es nicht. Denn wir hatten bisher noch keine einzige Bettdecke verkauft – bis zu jenem Tag! Bockorny wurde mit einem Auftrag über 1.500 Mark unser erster Kunde.

Kerstin Heckel
Teamleitung Buchhaltung

02. Es war im Jahr 2011, ich war noch ganz neu bei Centa-Star. Ich bin mit einem Kollegen mit dem Aufzug in das Archiv gefahren, um einige Unterlagen zu holen. Das Archiv war damals noch direkt unter dem Dach im vierten Stock. Der Kollege ist dann wieder runtergefahren und ich habe meine Unterlagen geholt. Und dann stand ich da. Wie komme ich wieder runter? Das Gebäude ist riesig, das Dachgeschoss ist ja über 60 Meter lang! Es war Sommer und brütend heiß unter dem Dach. Und ich wusste nicht, dass es ein Treppenhaus gab. Ich war so nervös, dass ich kaum den Schlüssel in das Schloss vom Aufzug bekommen habe. Später habe ich erfahren, dass unser Gebäude wahrscheinlich die meisten Treppenhäuser weit und breit hat.

Günter Wanninger
ehemaliger Außendienstmitarbeiter (1969 bis 2002)

03. Im Gründungsjahr 1968 hat Centa-Star mit einem Büro im dritten Stock der Nürburgstraße 5 in Untertürkheim angefangen. Schnell hat sich die Produktion vergrößert und wir sind dort aus allen Nähten geplatzt. Ende der 70er Jahre mussten wir umziehen und ich erinnere mich noch an diese eine ganz besondere Besichtigung: Es war die alte Schokoladenfabrik Eszet. Die Fabrik stand einige Jahre leer, denn Eszet musste 1974 die Liquidation beantragen. Es war dunkel und heruntergekommen, Ratten sind umhergeflitzt. Und in einer Ecke stand diese alte, riesige und wunderschöne Schokoladenmaschine. In dem Moment habe ich mich gefragt, wie um Himmels Willen wir hier jemals produzieren wollen. Jetzt ist Centa-Star mittlerweile seit fast 40 Jahren in der ehemaligen Eszet-Schokoladenfabrik. Unglaublich, wie die Zeit vergeht!

04. Der Umbau der ehemaligen Eszet-Schokoladenfabrik war ein echter Kraftakt. Die alte Schokoladenmaschine in der Produktionshalle haben wir auseinandergenommen und Stück für Stück hinausgetragen. Im zweiten Stock des Gebäudes hatte Eszet wunderschöne Räume einrichten lassen, den Eichensaal – ein holzvertäfelter Besprechungsraum mit hohen Fenstern und edlem Stabparkett. Die ganze Inneneinrichtung war noch vorhanden: ein großer alter Holztisch und dazu passende wunderschöne Holzstühle. Aber in den Wirren der Sanierung verschwanden diese spurlos. Wir vermuten, dass sie von Antik-Liebhabern gestohlen wurden. Wir haben uns natürlich geärgert, aber wir hatten zugleich die Vermutung, dass die Schmuckstücke in guten Händen waren.

05. Von Anfang an, also schon seit unserem erstem Messejahr 1969, gab es auf unserem Heimtextil-Messestand eine Besonderheit: Wir haben Maultaschensuppe serviert – wie es sich für ein schwäbisches Unternehmen gehört! Unser Stand hat sich aufgrund unserer kostenlosen Suppe zu einem richtigen Treffpunkt entwickelt. Wir mussten irgendwann sogar Safes einrichten, damit die Gäste ihre Sachen bei uns deponieren konnten, denn sie kamen immer wieder zurück zu unserem Stand, um sich zu stärken. Einige der Gäste kamen vermutlich auch nur wegen unserer Suppe, aber wir haben ihnen das nicht übelgenommen. Beim entspannten Suppenschlürfen wurden so im Laufe der Jahrzehnte zig „Deals" geschlossen, aber früher hieß das ja noch „Aufträge schreiben". Und jetzt stellen Sie sich mal vor, wenn Ihr Kollektionsthema Tropical Summer heißt und Sie dazu Maultaschensuppe servieren – ein großer Spaß, gerade für das Marketing!

06. Ich erinnere mich noch an unsere allererste Vertriebsaktion im Jahr 1972, Siegfried Schröder hat sie damals entwickelt: „Das Mädchen in der Tiefkühltruhe". Dabei haben wir junge Studentinnen in unsere Decken eingewickelt und sie in den Möbelabteilungen in Tiefkühltruhen gesetzt. So wollten wir zeigen, wie gut unsere Bettdecken wärmen. Einige Kunden konnten es gar nicht fassen und griffen in die Tiefkühltruhen um zu testen, ob sie tatsächlich eingeschaltet und eiskalt waren! Diese Aktion hat uns über viele Jahre hinweg Schlagzeilen gebracht.

Die Verkaufsaktion „Das Mädchen in der Tiefkühltruhe" brachte Centa-Star in die Schlagzeilen.

07. Das KaDeWe, Kaufhaus des Westens, ist ja ein ganz besonderes Kaufhaus. Die haben damals schon in den 70ern nur die ausgefallensten Marketingaktionen genommen. Also haben wir uns etwas Besonderes ausgedacht, um die Waschbarkeit unserer Decken zu demonstrieren: Im KaDeWe gab es damals ein Schwimmbad. Wir haben ein dunkelhäutiges Model engagiert, das im Bikini mit unserer Decke dort schwimmen gegangen ist. Da kam sogar die Presse, um das zu sehen!

Speziell für das KaDeWe wurde eine Aktion zum Thema Waschbarkeit kreiert. Ein Model im Bikini sprang mit unserer Bettdecke in den Pool, der sich im obersten Stockwerk des KaDeWe's befand.

08. Unsere erste Agentur war McCann, eine amerikanische Werbeagentur. Und diese Werber haben ganz schön provoziert. In den Anfangsjahren brachten wir z.B. eine Anzeige mit einer jungen Frau heraus, die auf ihrem Bett sitzt. Die Headline lautete: „17 Jahr' und schon bereit". Oder ein frischvermähltes Ehepaar mit der Headline: „In diesem Bett geht's leichter". Ganz schön schlüpfrig für die 70er Jahre und gerade für unsere Branche! Die meisten Händler und fanden diese Anzeigen gut, aber es gab natürlich auch einige, die damit nichts anfangen konnten. Eine Händlerin hat das Plakat abgerissen und gerufen: „Mit diesem Plakat kommen Sie zu mir nicht rein!" Mit solchen Reaktionen muss man umgehen können, wenn man freche Werbung schaltet. Insgesamt war McCann zehn Jahre lang unsere Lead-Agentur und hat die Marke Centa-Star maßgeblich geprägt.

09. Eine der ersten Anzeigen für Centa-Star war ein Paar im Bett, die Headline lautete: Warum sind Frau Blum und Herr Fröhlich so glücklich im Bett? Im Kleingedruckten stand: Weil sie unter Centa-Star schlafen – aber das hat natürlich fast niemand gelesen. Ich ging damals mit dieser Anzeige auf Vertriebsreise, um die Bettenhändler für Centa-Star zu gewinnen. Eines Tages war ich in einem Bettwarenfachgeschäft in Esslingen und spulte meine Rede routiniert ab. Und meine Gesprächspartnerin fing einfach an zu lachen. Sie lachte und lachte und kriegte sich gar nicht mehr ein. Ich war total perplex. Hatte ich etwas Falsches gesagt? Dann fragte sie mich: „Wissen Sie, wie unser Geschäft heißt?" In dem Moment war ich so verwirrt, dass ich ihre Frage nicht beantworten konnte. Sie sagte: „Wir sind Betten Blum, ich bin Frau Blum!" Sie nahme es mit Humor und wurde unsere Kundin.

10. In den 70er Jahren schlief fast jeder Deutsche unter einem Federbett. Damals waren Faserbetten noch etwas Außergewöhnliches. Und sie hatten einen schweren Stand: Für viele Menschen waren das einfach nur „Plastikbetten". Wir mussten die Leute also davon überzeugen, wie weich Faserbetten sind. Zum einen hatten wir in den 70ern die Aktion „Fühlen Sie mal!" Da haben wir in den Bettwarenabteilungen der Warenhäuser einfach Decken an die Decke gehängt. So konnte jeder Kunde selbst fühlen, wie angenehm weich unsere Decken waren – also gar nicht plastikartig! Und die Leute kamen in Scharen und haben die Decken angefasst. Dann hatten wir die Idee, die Aktion vor den Läden stattfinden zu lassen, in den Eingangsbereichen. Die Leute sind zu den Decken geströmt und es haben sich Menschentrauben gebildet – man hätte fast meinen können, es gäbe etwas umsonst! Die Aktion war ein voller Erfolg: Die Decken waren nach nur einem Tag der Aktion so dreckig, dass wir sie nie mehr richtig sauberbekommen haben!

11. Auf unserer ersten Messe im Jahr 1969 waren wir alle sehr aufgeregt. Wir hatten ja das ganze letzte Jahr lang unser erstes Produkt entwickelt: ein Faserbett. Das war eine regelrechte Geheimmission – niemand durfte davon wissen. Und jetzt wollten wir unsere Innovation endlich dem deutschen Fachpublikum vorstellen. Dann, am Eröffnungstag, haben wir, wie alle Aussteller, stolz unseren Stand enthüllt. Und was sahen wir da, direkt gegenüber? Unser Wettbewerber Paradies hatte ebenfalls ein Faserbett im Sortiment! Das hat uns zweifelsohne geärgert. Paradies war damals ja so viel größer als wir, alleine ihr Messestand war fünfmal größer als unserer! Aber wir wussten auch: Wenn ein Traditionsunternehmen die gleiche Idee hat wie wir „Anfänger", dann sind wir auf dem richtigen Weg!

12. Wir hatten so viele aufsehenerregende Marketingaktionen in den Anfangsjahren. 1975 zum Beispiel: Damals war ja das Aktuelle Sportstudio ein regelrechter Straßenfeger. Die hatten im Studio eine Torwand auf die die Gäste schießen durften. Wir hatten gerade ein Jahr vorher unser Waschmich-Kissen erfunden und die Idee mit der Torwand adaptiert. Also ließen wir Passanten mit Kissen auf eine Torwand schießen. Wer einen Treffer landete, durfte das Kissen behalten. Uns selbst hat die Aktion auch viel Spaß gemacht und wir haben ständig gescherzt: „Das Eckige muss in das Runde". Aber der größte Lacher war der Name der Marketingaktion: „Wer wird Star von Centa-Star?"

Günter Wenninger

ehemaliger Außendienstmitarbeiter (1969 bis 2002)

13. 1969 hatten wir Außendienstler unsere allererste Schulung. Dafür sind wir extra nach Middelfart in Dänemark gefahren, denn dort stand unsere erste Längssteppmaschine. Diese Maschine war etwas ganz Besonderes. Ich erinnere mich noch, dass sie mit Tüchern verhüllt war – wir haben uns wie Geheimagenten gefühlt. Wir durften uns die Maschine ansehen aber bloß nicht fotografieren! Das war strengstens verboten! Damals wurden wir also von den Dänen und von den Leuten der Werbeagentur McCann geschult. Und die McCann-Leute haben uns gesagt, dass ihnen die ersten Decken in Deutschland aus den Händen gerissen wurden. Dummerweise war das unser Anschauungsmaterial für die Schulung!

14. In den Anfangsjahren von Centa-Star waren unsere Messestände noch sehr klein und provisorisch. Da standen in unserer Garderobe zum Beispiel auch Eimer, in denen wir das Geschirr von Hand abgewaschen haben. Und da wir ja Maultaschensuppe angeboten haben, hatten wir einiges zum Abspülen. Eines Tages hat uns der Generaldirektor von Nordisk Fjer, Johannes Petersen, am Messestand besucht. Mein Kollege Bodo hat die Jacke und den Hut von Herrn Petersen an die Garderobe gehängt. Dabei ist ihm der Hut aus der Hand geglitten und in den Eimer gefallen. Der war natürlich randvoll mit Wasser! Während Herr Petersen unseren Messestand besucht und sich auf der Messe umgeschaut hat, ist der arme Bodo mit diesem Hut über die Messe gelaufen und hat ihn hektisch herumgewedelt, damit er trocknet. Dabei durfte er aber Herrn Petersen nicht über den Weg laufen! Das war für uns alle ein Riesenspaß – außer für Bodo natürlich!

15. Ich hatte als erster Außendienstler bei Centa-Star ein Autotelefon. Das war ein Riesending hinten im Kofferraum! Das kann man sich heute ja gar nicht mehr vorstellen. Aber wenn man Anfang der 90er unterwegs war, hat man entweder eine Telefonzelle gesucht oder man ging noch zur Post zum Telefonieren.
Und wenn man in Ostdeutschland unterwegs war, musste man an Raststätten sein Glück versuchen. Das waren teilweise ja nur Holzhütten und wenn man Pech hatte, musste man sich in einer langen Schlange einreihen. Immerhin gab es dort fast überall Thüringer Bratwurst zu kaufen – so ließ sich das Warten aushalten. Übrigens: an meinen ersten Anruf mit dem Autotelefon kann ich mich noch gut erinnern: Ich habe meine Frau angerufen und ihr gesagt: „Ich komme jetzt heim."

16. Ich habe mich 1969 bei Centa-Star beworben. Und an das Gespräch mit dem Geschäftsführer, Herrn Schröder, erinnere ich mich noch sehr gut. Er hat immer nebenbei etwas auf seinen Block geschrieben. Erst sehr viel später habe ich erfahren, was er damals geschrieben hatte: „Womöglich etwas zu leger, lange Kotletten."

17. Den großen Durchbruch mit unseren Faserdecken hatten wir damals in den 70er Jahren mit unserer Kinderkollektion. Denn, Sie wissen ja, wie Kinder so sind: sie machen manchmal noch ins Bett. Und in den 70er Jahren war es recht aufwendig, eine Federdecke zu waschen, zumal sie auch in die meisten Waschmaschinen der damaligen Zeit nicht reinpasste. Und dann, nach dem Waschen, musste sie ja trocknen. Oft länger als einen Tag!

18. Als McCann unsere Lead-Agentur war, wurde ich in ihre deutsche Zentrale nach Frankfurt zu einem Fotoshooting eingeladen. In voller Außendienstler-Montur und mit dem Aktenkoffer in der Hand musste ich über eine Stunde die rechte Hand zur Begrüßung ausstrecken und einen Schritt nach vorne machen. Ich habe diesen einen Schritt bestimmt über 100 Mal gemacht. Das war vielleicht nur eine kleine Bewegung, aber es war unglaublich anstrengend. Dazu war es auch noch ganz schön heiß, denn die Scheinwerfer haben das Studio aufgeheizt. Natürlich wäre es viel einfacher gewesen, ein professionelles Model zu nehmen – aber das wäre nicht authentisch gewesen!
Die Mühe hat sich gelohnt, denn ich wurde für ganz kurze Zeit ein kleiner Werbestar: Mein Foto war wochenlang in der Haustex und in anderen Fachzeitschriften abgedruckt.

Günter Wenninger als Model für eine der ersten Centa-Star Anzeigen in der Haustex.

Anni Nebroj

ehemalige Mitarbeiterin in der Buchhaltung/Kundenstamm (1970 bis 2011)

19. Meine Zwillingsschwester und ich haben in den 60er Jahren in der Triumph-Verkaufsstelle in Bad Cannstatt gearbeitet. Herr Schröder, unser Geschäftsführer, hat uns 1968 verlassen und ist zu einem frisch gegründeten und damals völlig unbekannten Unternehmen namens Centa-Star gewechselt. Er sollte das Unternehmen als Geschäftsführer aufbauen, hat aber schnell festgestellt, dass ihm dafür erfahrene Mitarbeiter fehlten. 1970 wurde unsere Triumph-Verkaufsstelle aufgelöst und Herr Schröder hat keine Sekunde gezögert und sechs Mitarbeiter zu Centa-Star geholt. Auch mich und meine Zwillingsschwester.

Eine nette Geschichte noch so nebenbei: Anni Nebroj ist nur eine Mitarbeiterin von vielen, die Teil eines Zwillingsgeschwisterpaares ist. Hiervon gab es einige bei Centa-Star.

20. Ich selbst habe 1969 geheiratet, meine Zwillingsschwester ein Jahr später. Dass wir zwei Brüder geheiratet haben, war immer für einen Lacher gut. Als meine Schwester ihr erstes Kind bekam, hat sie, wie es damals üblich war, aufgehört zu arbeiten. Für mich hingegen, so könnte man sagen, war Centa-Star mein Baby. So habe ich das Unternehmen mehr als 40 Jahre lang auf seinem Weg begleitet.

21. Nachdem meine Kollegen und ich im Oktober 1970 bei Triumph gekündigt wurden, war das natürlich ein Schock für uns. Triumph machte uns ein Angebot, nach Heubach in die Zentrale zu wechseln. Aber ich hatte mein Leben und meine Familie doch hier in Stuttgart! Wir sind zuerst einmal zusammen etwas trinken gegangen. Zum Glück war gerade das Cannstatter Volksfest. Und es war nur wenige Gehminuten entfernt! Keiner von uns konnte in dem Moment ahnen, dass meine Kollegen und ich schon wenige Wochen später bei Centa-Star arbeiten würden.

22. Im früheren Gebäude, damals noch in der Nürburgstraße, gab es genau 72 Treppen. Ich erinnere mich deshalb so gut, weil es dort weder Rohrpost noch einen Aufzug gab, nur einen Lastenaufzug für den Versand im hinteren Teil des Gebäudes. Wir sind diese 72 Treppen jeden Tag zigmal hoch und runter gegangen, um Unterlagen in die anderen Abteilungen zu bringen. Eines Tages haben wir uns eine Lösung einfallen lassen: Wir haben ein Körbchen an einem Seil runtergelassen, vom vierten Stock bis ins Erdgeschoss, voll beladen mit Dokumenten und Rechnungen. Dort wurden sie in Empfang genommen, bearbeitet und uns wieder in das Körbchen gelegt. Und so haben wir das jahrelang gemacht, bis zum Umzug in die Augsburger Straße.

23. Wir saßen damals in der Nürburger Straße in einem Großraumbüro. Eines Nachmittags ertönte ein lauter Schrei aus der Toilette, den das ganze Stockwerk hörte. Die Kollegin kam aus der Toilette heraus und sagte: „Oh Gott, ich habe keine Unterhose an!" Sie hatte an jenem Morgen nur eine Strumpfhose angezogen und ihren Fauxpas erst in der Toilette bemerkt. Wir haben alle Tränen gelacht, bis uns der Bauch vom Lachen weh tat.

24. In den 70er Jahren haben wir in der Buchhaltung mit Hollerith-Maschinen und Lochkarten gearbeitet. Diese Lochkarten haben wir per Post nach Dänemark zum Auswerten geschickt und wurden uns dann wieder zurückgeschickt. Ich erinnere mich an Unmengen von Endlospapier, Lochstreifen und an Lochkartenstanzer, also kleine schreibmaschinenartige Geräte zum „Beschriften" der Lochkarten. Es war die Zeit von Telex und Tippex – und zwar damals noch in Form der kleinen weißen Blättchen zum Einlegen in die Schreibmaschinen. Das kann man sich heute ja gar nicht mehr vorstellen. All das ist erst ungefähr 50 Jahre her – unglaublich, was sich seitdem getan hat.

25. Wir hatten unsere Hollerith Karteikarten-Ablage mit drei verschiedenen Preislisten: die graue, interne Preisliste für normale Kunden ohne Rabatt, die weiße Preisliste für Verbandskunden mit 5 % Rabatt und unsere beste Preisliste, die gelbe Konzernpreisliste, mit 3 % Rabatt auf ohnehin schon andere Preise. Wenn wir uns da einmal verschrieben, mussten wir die ganze Karte nochmal von vorn schreiben.

Trotz Computer und „Mäusle" gab es bei Anni Nebroj in der Buchhaltung noch jede Menge Ordner und Papier.

26. Und dann hatten wir noch unser Kardex: Das waren zwei große Kästen mit Registerschubladen, ca. 50 cm tief. Darin waren hunderte von Hand beschrifteter Karteikärtchen. Wir haben damals von der EDV Umsatzlisten auf Endlospapier erhalten und die wichtigsten Daten von Hand auf die Karteikärtchen übertragen. Eine Karte enthielt zunächst den Geschäftsführer und Inhaber einer Firma. Einmal die Karte aufgeklappt, standen oben die Umsätze und unten die Konditionen des jeweiligen Kunden. Jeder Außendienstler hatte auch ein Kardex. Jede Änderung wurde kopiert und per Post an alle anderen Außendienstler geschickt, damit diese ihr Kardex ebenfalls ändern konnten. Natürlich wurde das oft genug nicht konsequent gemacht und so mündete das manchmal in einem kleinen Chaos. Wir haben die Kardex dann immer wieder von Hand bereinigt. Das war unglaublich viel Arbeit. Und dennoch: Obwohl heute mit dem Computer alles viel einfacher ist, waren wir damals mit Kardex und Hollerith der Firma näher als heute mit dem Computer.

27. Anfang und Mitte der 80er Jahre hielt die Digitalisierung Einzug bei Centa-Star. Kardex und Hollerith wurden durch Computer ersetzt. Und wir in der Buchhaltung mussten unsere bisher fünfstelligen Kundennummern durch neue sechsstellige ersetzen. Das bedeutete: für über 2.000 Kunden neue Nummern anlegen. Und ich erinnere mich noch genau: die erste Stelle, die 1, stand für Stuttgart. Die weiteren vier Ziffern waren die echte Kundennummer. Und hinten, die letzte Ziffer, war eine 0 oder 1 – das hieß Verbandskunde oder nicht. So haben wir nach und nach unseren gesamten Kundenstamm von Lochkarten, Endlospapier und Kardex in den Computer übertragen.

28. Wir haben ja viele technologische Veränderungen mitgemacht. Und als der Computer eingeführt wurde, hat uns die IT gesagt: „Das ist wie eine elektrische Schreibmaschine". Aber natürlich ist ein Computer so viel mehr! Einen Computerkurs haben wir nicht bekommen, das war alles, neudeutsch formuliert, Learning by Doing. Und da passierten natürlich Fehler – die die IT sofort lautstark bemängelte. Als die Computermaus auf den Markt kam, gab es dann aber einen Kurs, den sogenannten „Mäusleskurs". Und diesen Kurs musste sogar die Geschäftsführung belegen.

29. 1990 war ein sehr schwieriges Jahr für Centa-Star. Der Generaldirektor von Nordisk Fjer, Johannes Petersen, hatte sich das Leben genommen. Wir waren zu dieser Zeit als Nord Feder GmbH u. Co. KG eine Tochter der Nordisk Fjerfabrik A/S Kopenhagen. Johannes Petersen war sehr beliebt, das war ein großer Schock für uns. Wir wussten nicht, wie es weitergehen sollte – und ob es überhaupt weitergehen würde mit Centa-Star. Die Stimmung war entsprechend gedrückt. Und ich erinnere mich noch als ob es gestern gewesen wäre, wie Herr Krause, unser damaliger Geschäftsführer, eine Rede hielt. Er sagte: „Wir sitzen alle in einem Boot und wenn wir gemeinsam rudern, wenn jeder mitmacht, dann schaffen wir das!" Es war eine unglaublich motivierende Rede, die uns wieder Hoffnung gab. Und ja, wir haben es geschafft, wir haben diese schwierige und traurige Zeit überstanden.

30. Eines Tages bekamen wir vermehrt Kissen von unseren Kunden zurückgeschickt und reklamiert. Das war so noch nie passiert und wir verstanden zuerst gar nicht warum das so war. Die Auflösung: Wir hatten zum ersten Mal eine Vakuumiermaschine eingesetzt, um die Kissen zu verpacken und die Kunden haben die Kissen nicht ausgepackt!

31. In den 80er Jahren wurde einmal bei Centa-Star eingebrochen. Die Diebe haben mit einem Stein das Fenster eingeschlagen und sind in unser Buchhaltungs-Büro eingestiegen. Sie haben Geld gesucht, aber keines gefunden. Denn die Diebe haben sich nur auf die abgeschlossenen Schränke konzentriert. Dort waren allerdings nur Ordner und Unterlagen zu finden. Das Essensgeld, das ich am Tag zuvor von den Kollegen abkassiert habe, lag in meiner Schublade, die natürlich nicht abgeschlossen war. Es waren etwa 30 DM, die die Einbrecher übersehen haben.

50 JAHRE 1968 - 2018

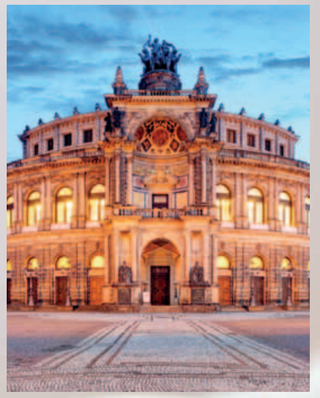
Thomas Müller
Geschäftsführer

32. Anfang 2000 haben wir versucht, unser Geschäft in Dubai anzukurbeln und unsere Decken und Kissen in den Hotels des Emirats zu platzieren. Im Zuge der Verhandlungen hat uns Scheich Muhammad bin Raschid Al Maktum mit seiner Mutter und einem seiner Kinder in Stuttgart besucht. Wir haben für die zwei Tage eine S-Klasse gemietet, da keiner von uns einen repräsentativen Wagen hatte.
Am zweiten Abend wollte ich unsere Gäste zum Flughafen München fahren und habe auf der Autobahn festgestellt, dass ich tanken muss. Bei der Autobahntankstelle Aichelberg-Gruibingen bin ich rausgefahren, habe getankt, wollte losfahren und – das Auto sprang nicht an! Mit einem Scheich im Auto, der es eilig hatte, dämmerte es mir: Ich habe Benzin getankt! Statt Diesel! Und das Auto hat sich keinen Zentimeter mehr bewegt. Mein einziger Gedanke war: „Was mache ich jetzt?" Die Daimler-Niederlassung anrufen? Dafür war es schon zu spät. Den Tankwart fragen und hier an der Tankstelle den Tank auspumpen? Ein Taxi rufen? Ich war vollkommen verzweifelt. In dem Moment fuhr zufällig Herr Lamparter, unser damaliger EDV-Leiter, mit seinem alten VW Jetta an mir vorbei und parkte. Eine vollkommen surreale Situation. Als er ausstieg, fragte ich ihn, was er vorhatte. „Ich wollte eigentlich nur Zigaretten holen und fahr' gleich wieder heim." Worauf ich antwortete: „Nein, tut mir leid, das geht jetzt leider nicht, ich brauche ganz dringend dein Auto."

Benzin statt Diesel - hätte ich doch unseren Azubi vorher zum Tanken geschickt. Dann wäre das alles nicht passiert!

Von meiner Verzweiflung hat der Scheich mit seiner Familie Gott sei Dank nichts mitbekommen, denn sie freuten sich über den Schnee – es war tiefster Winter und hatte heftig geschneit. Die ganze Familie tollte fröhlich im Schnee herum.

Dann haben wir alle Koffer aus der S-Klasse in den VW Jetta umgeladen und konnten unsere Reise nach München fortsetzen. Herr Lamparter durfte sich dann um die S-Klasse kümmern und wurde an jenem Abend an der Autobahnraststätte von seiner Frau abgeholt. Den Auftrag haben wir übrigens leider nicht bekommen. Ob es etwas mit diesem Missgeschick zu tun hatte, weiß ich bis heute nicht.


Nach der Besichtigung von so vielen Schlössern war der Besuch der Semperoper einfach zu viel des Guten. Da kann Mozarts Zauberflöte schon mal ein gutes Schlafmittel sein.

33. Damals, als Helmut Krause unser Geschäftsführer war, haben wir Klausurtagungen gehalten, zu denen auch die Lebenspartner eingeladen waren. Und da Herr Krause ein sehr gebildeter und musischer Mann war, hat er Centa-Star und Anhang nach Dresden ausgeführt. Seine Sekretärin, Frau Pusch, hatte die Aufgabe, uns die Kultur der Stadt näherzubringen. Nach einer Führung durch die Semperoper und durch gefühlt 15 Schlösser waren wir etwas erschöpft. „Also, Frau Pusch, ein Schloss tät noch gehen" haben wir scherzhaft gesagt. Das Highlight des Tages sollte aber an jenem Abend ein Konzert in der Semperoper sein. Meine Frau und ich saßen neben Günter Wenninger und seiner Frau. Oberhalb der Bühne befindet sich eine Uhr, die berühmte und historische Fünf-Minuten-Digitaluhr. Günter und ich waren nach diesem Tag unglaublich müde und wir haben beide immer sehnsüchtig auf diese Uhr geschaut und uns gedacht: Wie lange dauert das denn noch? Mitten in Mozarts Zauberflöte ist Günter dann doch eingeschlafen, der Arme. Seine Frau gab ihm beim ersten Schnarcher einen Rippenstoß, gefolgt von einem empörten „Günter!" – alle haben es gehört, die ganze Oper! Und jeder hat gelacht! Wir haben uns gefühlt wie die schlimmsten Kulturbanausen und haben selbst heute noch, wenn wir daran zurückdenken, Tränen in den Augen vor Lachen.

34. Als ich 1980 bei Centa-Star angefangen habe, hat mich unser Verkaufsleiter Herr Klausecker zuallererst auf ein Außendienstabenteuer geschickt. Ich sollte das Leben eines Außendienstlers hautnah miterleben – also hat mich Günter Wenninger mitgenommen. In dieser einen Woche habe ich gelernt, wie unglaublich wichtig Kundenbeziehungen sind. Ich habe gesehen, wie Günter sich bei einem Kunden den Mund fusselig geredet hat und beim anderen sofort den Auftrag bekommen hat. An einen Kundenbesuch erinnere ich mich noch besonders gut: Wir sind einfach in den Laden hineinspaziert, Günter hat den Chef gegrüßt und ist dann schnurstracks ins Lager gelaufen und hat aufgeschrieben, was gefehlt hat. Dann ist er wieder hinausspaziert und hat dem Chef den Auftragsschein vorgelegt, den dieser kommentarlos unterschrieben hat. Das war Vertrauen pur!

35. 2013 war aufgrund der Insolvenz ein schwieriges Jahr, wir sind mit der ganzen Belegschaft durch dick und dünn gegangen. Im April hatten wir in unserem Fabrikverkauf einen Totalausverkauf bzw. Insolvenzverkauf: Handtücher, Badartikel, Bettwäsche, Bettdecken – alles musste raus. Dieser wurde in der Stuttgarter Zeitung mit wöchentlichen Anzeigen beworben. Das Ergebnis: Hunderte Kunden drängten sich auf engstem Raum, die Schlange an den Kassen war über 50 Meter lang und hat sich kreuz und quer über die ganze Fläche des Fabrikverkaufs gewunden. Unser Verkaufspersonal kam kaum mehr mit dem Abkassieren hinterher. So viele Kunden hätten wir uns mal an ganz normalen Verkaufstagen gewünscht!
Für einen solchen Ansturm war unser Kundenparkplatz viel zu klein, es kam sogar zu mehreren Verkehrsunfällen. An diesen wenigen Tagen war in unserem Fabrikverkauf wirklich die Hölle los.

Andreas Bartsch
Teamleiter Kundenservice

36. Im Mai 2017 waren wir bei Technogel, in der Nähe von Venedig, für eine Außendienst-Schulungstagung. Nach unserem geschäftlichen Termin wollte uns ein „ortskundiger" Insider zur besten Pizzeria Venedigs ausführen. Nach einer Stunde Fußmarsch quer durch die kleinen Gassen Venedigs hat unser Guide dann gestanden, sich verlaufen zu haben. Selbst mit Google Maps wurde er nicht fündig! Diese Pizzeria musste also ein echter Geheimtipp sein, wenn selbst ein Einheimischer sie nicht findet! Dann, nach einigem Herumirren durch die kleinen Gassen, haben wir die Pizzeria doch noch gefunden. Und, was soll ich sagen, der Fußmarsch hat sich gelohnt: Das war tatsächlich die beste Pizza, die ich je gegessen habe! Nur an den Namen der Pizzeria erinnere ich mich nicht mehr.

Meiner Meinung nach müssen wir da vorne links abbiegen...

37. Primaloft ist einer unserer Kooperationspartner. Der Unternehmenssitz ist in den USA, aber Primaloft hat eine Produktionsstätte in Venedig. Und dort waren wir zu einer Vertriebstagung, insgesamt vier Tage lang. In dieser Zeit haben uns unsere Gastgeber italienisches Essen vom Feinsten aufgetischt. Und vor allem die lokale Spezialität, Fisch in allen Variationen: Tintenfischragout, Sarde in saór, Fritto misto veneziano, Baccalà mantecato. Ich erinnere mich noch, dass Herr Uhrig, einer unserer Gebietsverkaufsleiter, nach diesen vier Tagen vollkommen am Ende war, weil er kein besonders großer Fisch-Fan war. Vollkommen verzweifelt hat er gefleht: „Bitte, keinen Fisch mehr!" In diesen Tagen war es sehr einfach, ihn mit der Drohung, er müsse Tintenfischringe essen, zu ärgern.

Andreas Bartsch
Teamleiter Kundenservice

Ein echter Centa-Star Klassiker: Unser Vital Plus Waschmich-Kopfkissen. Das es früher übrigens auch in den damals üblichen Farben Blau, Rosa und Gelb gab.

38. Eines Tages haben wir eine Reklamation erhalten: Ein Waschmich-Kissen in einem ungewöhnlichen Gelb hätte an Stützkraft verloren – aber selbst unsere Experten konnten den Stützkraftverlust kaum bemerken. Und ansonsten war das Kissen in einem sehr guten Zustand. Die Rücksprache mit den Kunden hat ergeben, dass das Kissen sage und schreibe 20 Jahre alt war. Wir sind fast vom Stuhl gefallen, als wir das gehört haben. Das Alter erklärte auch die Farbe: In den 1970er Jahren haben wir alle Kissen und Decken noch in vier verschieden Farben produziert, u.a. in Blau, Rosa – und besagtem Gelb. Wir haben uns dann mit einem Brief bei diesem Kunden bedankt, dass er uns ein derart altes und zugleich tiptop erhaltenes Kissen zugeschickt hat – und natürlich haben wir ihm ein neues, weißes, Waschmich-Kissen zugeschickt.

Stefan Pape
Leiter Logistik und Fertigungssteuerung

39. Ich habe mich damals sehr über meinen Geschäftswagen gefreut, es war ein silberner Opel Corsa, der erste Geschäftswagen für den Bereich Logistik. Eines verhängnisvollen Tages hat sich jedoch auf unserem Firmenparkplatz ein Anhänger von einem GLS-LKW abgekuppelt und sich quer über den Parkplatz selbständig gemacht bis er abrupt zum Stehen kam – direkt in meinem nagelneuen Auto.

40. In den Anfangsjahren unseres Fabrikverkaufs, wir hatten damals nur freitags und samstags geöffnet, gab es nur eine sogenannte Handkasse. Wir mussten alle Belege von Hand schreiben. Und eines Samstags, Anfang November 2008, hatten wir zum ersten Mal einen fünfstelligen Umsatz. Wir haben uns an jenem Tag die Finger beinhahe blutig geschrieben. Und beim Zählen des Geldes hatten wir richtige Batzen Bargeld in der Hand, wie in einem amerikanischen Comic. Kurz darauf haben wir die Kartenzahlung im Fabrikverkauf eingeführt, was den Tagesabschluss natürlich enorm erleichterte.

Micky Herrmann
Vertriebsleiter

41. Im Jahr 2005, ich war bei einer Bettwarenfabrik in Lübeck beschäftigt, kam ich auf dem Kongress „bed and more" mit dem damaligen Vertriebsgeschäftsführer von Centa-Star ins Gespräch. Im Smalltalk fragte er mich. wie es mir ginge. Man kannte sich ja, man hatte die Branche und die Wettbewerber immer im Blick. Ich erzählte ihm, dass ich mal wieder etwas anderes machen wollte. Daraufhin lud er mich zu einem Treffen nach Köln ins Maritim Hotel ein. Beim Gespräch erzählte er mir: „Also, Centa-Star müssen Sie leben!" Ich dachte, das ist doch verrückt. Ich war mittlerweile selbst schon über 20 Jahre in der Branche und konnte mir nicht vorstellen, was er damit meinte. Nachdem ich dann aber in der ersten Woche in Stuttgart zur Einarbeitung war und mich unser Kollege Andreas Uhrig geschult hatte, wusste ich, was er meinte. Wenn man Centa-Star nicht lebt, dann sind diese Bettdecken einfach nur weiße Vierecke, wie alle anderen Decken auch. Die Hauptmerkmale der Centa-Star-Bettdecken wie „die eckige Ecke", Längssteppung und Biese, haben sich bei mir so eingeprägt, dass ich das heute ebenfalls immer wieder predige – oder sagen wir besser: lebe.

Eine wirklich passende Idee zu den extra leichten und atmungsaktiven Sommerbetten von Centa-Star: Statt in die normale Centa-Star markentasche wurden diese Decken in Kühltaschen verpackt.

42. Bereits viele Jahre vor meiner Zeit bei Centa-Star habe ich schon deren Marketingaktivitäten verfolgt und bewundert. Bei der Aktion für das Waschmich-Kissen habe ich mir gedacht: die machen so supersimples Marketing und schreiben sogar drauf, was man mit dem Kissen machen kann. Warum kamen wir nicht auf so eine einfache Idee? Oder die Idee mit den Sommerbetten in der Kühltasche: Da habe ich auch gedacht, wow, was für eine tolle Idee, warum machen wir so etwas nicht? Aber: solche Ideen waren eben typisch Centa-Star, die passten einfach nicht zu anderen Firmen.

Anja Rihn
Marketingleiterin

43. Als ich im Oktober 2007 bei Centa-Star anfing, durfte ich in den ersten beiden Wochen in jede Abteilung einige Zeit reinschnuppern. Das fand ich toll, da man dann doch ein ganz anderes Gefühl für die Abläufe in einer Firma bekommt und die Zusammenhänge viel besser kennenlernt. Unter anderem durfte ich auch zwei Tage den Außendienst bei seiner Arbeit begleiten. Ich fuhr mit Jutta Wenninger, der Tochter unseres ehemaligen Außendienstmitarbeiters Günter Wenninger, mit und besuchte diverse Kunden. In diesen beiden Tagen hat mir Jutta so viel und vor allem so begeistert über unsere Bettwaren erzählt, dass ich mir in der Woche danach sofort zwei Royal-Ganzjahres-Bettdecken in Übergröße gekauft habe. Einige der Außendienstmitarbeiter erzählten mir, dass sie ihre Decke und ihr Kissen überall hin mitnehmen. Ehrlich gesagt dachte ich mir damals nur „Wie verrückt ist das denn?" Und heute bin ich genauso „verrückt" und nehme, wann immer das möglich ist, selbst meine Bettdecke und mein Kissen in den Urlaub mit. Auch wenn ich dafür auf ein paar Kleidungsstücke verzichten muss, weil der Koffer nicht mehr zugeht.

44. Im Jahr 2008 hatten wir eine Vertriebstagung in Neustadt an der Weinstraße, die mit einem Besuch bei Häussling einher ging. Am Spätnachmittag des ersten Tages bekamen wir eine Führung durch die dortigen Weinberge mit einem anschließenden Besuch in einem Weinlokal. Wir hatten alle unsere Autos stehen lassen und waren zu Fuß losgegangen. Unser Hotel lag oberhalb des Ortes an einem Berg und dorthin mussten wir spät am Abend im Dunkeln hochlaufen. Natürlich hatte keiner bedacht, dass es zu später Stunde stockfinster sein würde und an dieser Straße keine Straßenlaternen waren. Gott sei Dank hatte unser Kollege Herr Uhrig seine „Survival"-Ausrüstung dabei und leuchtete uns zackigen Schrittes mit seiner Taschenlampe den Weg. Auch wenn so mancher beim Lauftempo von Herrn Uhrig nicht mithalten konnte, haben es alle geschafft, heil im Hotel anzukommen. Unser Geschäftsführer Herr Müller hat diese Geschichte später lapidar kommentiert: „Manche sind bei Licht angekommen, andere eben nicht."

Wie praktisch, wenn wenigstens einer eine Taschenlampe dabei hat...

45. Vor einigen Jahren hatten wir einen Azubi, der sich schon während seiner Ausbildungzeit unsterblich in eine unserer Kolleginnen aus der Buchhaltung verliebt hatte. Er hat immer gesagt: „Sie ist meine absolute Traumfrau, ich würde sie vom Fleck weg heiraten!" Und wir haben immer gesagt: „Sie nimmt dich nicht, du bist ihr viel zu jung!" Tja, da haben wir uns richtig getäuscht. Denn obwohl er ein paar Jahre jünger ist, hat er ihr Herz erobert und sie sind mittlerweile glücklich verheiratet und haben zwei gemeinsame Kinder.

50 JAHRE
1968 - 2018

Heike Schadow
Produktionsleiterin

46. Im Sommer 1998, es war ein sehr heißer Tag und ich hatte einen Wickelrock an, stand ich in der Produktion, und es gab ein Problem mit dem Fließband. Also habe ich bei Herrn Klopfer, unserem Techniker, angerufen und ihn um Hilfe gebeten. Aber er tauchte einfach nicht auf. Nach drei weiteren erfolglosen Anrufen war ich so wütend, dass ich mich selbst aufs Band gestellt habe, um die Kartons zu bewegen. Dabei bin ich mit dem Fuß in das Band hineingeraten und kam nicht mehr alleine heraus. Zu allem Überfluss wurde auch noch mein Wickelrock vom Band erfasst und mitgezogen. Da stand ich also und schrie verzweifelt um Hilfe. Eine Kollegin hat dann das Band angehalten. Ich bat Herrn Ernani, das Band anzuheben, damit ich meinen Fuß herausziehen konnte. Und was machte er? Er kletterte zu mir hoch und versuchte das Band anzuheben – aber er stand doch selbst drauf! Also hat sich das Band keinen Millimeter bewegt. Mittlerweile war mein Wickelrock komplett im Band und irgend jemand hat eine frischproduzierte Royal-Bettdecke vor mich gehalten, damit ich nicht halbnackt dastand – und dann endlich kam Herr Klopfer! Er befreite mich aus meiner misslichen Lage und rief einen Krankenwagen. Der Sanitäter hat mich dann nur angeschaut und gesagt: „Sie haben aber einen netten Rock an". Ich habe an den drei Fetzen, die von meinem Rock noch übrig waren, herabgesehen und nur gesagt: „Ja, gell?" Ich kam mit einer starken Quetschung ins Krankenhaus. Nach zwei Wochen war mein Fuß übrigens wieder komplett verheilt – aber diese Geschichte, die werde ich nie vergessen!

47. In regelmäßigen Abständen finden bei Centa-Star Feuerwehrübungen statt, bei denen alle Mitarbeiter das Gebäude verlassen müssen. Bei einer dieser Feuerwehrübungen wollte unser Kollege Herr Bertsch das Gebäude nicht verlassen. In aller Seelenruhe sagte er, er müsse erst noch etwas fertigmachen, das sei ja nur eine Übung und kein Ernstfall. Schon damals machte ich mir so meine Gedanken. Bei einer späteren Feuerwehrübung stand ich draußen und habe mal wieder auf ihn gewartet. Aber er kam und kam einfach nicht. Ich habe mir gedacht: Das geht doch nicht! Und was, wenn es wirklich mal brennt? Ich bin dann zu unserem Geschäftsführer Herrn Müller gegangen und habe mit ihm darüber gesprochen. Herr Müller hat Herrn Bertsch daraufhin zur Rede gestellt. Und dieser antwortete staubtrocken: „An dem Tag hatte ich frei."

50 JAHRE 1968 - 2018

48. Ende der 90er Jahre wollte eine unserer Kolleginnen in der Kissenabteilung das Fenster zumachen, weil es draußen stark zu winden begann. In dem Moment kam eine kräftige Windböe und schlug das Fenster nach innen auf. Das Fensterglas schlug gegen ihren Unterarm. Und ich sah nur noch eine große Blutfontäne. Alle Kollegen haben Kurse in Erster Hilfe absolviert, aber sie standen völlig geschockt da und unternahmen nichts. Ein Kollege sagte noch: „Oh mein Gott, so viel Blut!" Schnell holte ich unseren Erste-Hilfe-Kasten und legte ihr einen Druckverband an. Ein Kollege fuhr mit ihr danach zum Unfallchirurgen. Gott sei Dank ist nochmal alles gut gegangen und die Wunde ist wieder gut verheilt.

49. Eins war für mich immer klar: Fang niemals was mit einem Kollegen an! Doch da gab es einen Kollegen bei Centa-Star, der mich immer wieder so nett anlächelte. Anfangs fand ich das total lästig. Eines Tages, als er mir mal wieder ein fröhliches „Tschüüüüß" zurief, verabschiedete auch ich mich mit einem „Tschüß". Er fragte mich dann nur: „Und das heißt...?" Das fand ich irgendwie witzig. Er ließ sich durch all meine sarkastischen Bemerkungen einfach nicht abschrecken und blieb beharrlich. Mittlerweile sind wir seit 16 Jahren ein Paar und arbeiten beide noch immer zusammen bei Centa-Star. Wie gut, dass ich meinen Grundsätzen dieses eine Mal untreu geworden bin.

Judith Peters
freiberufliche Texterin
für Centa-Star

50. Meine Mutter war schon immer ein großer Fan von Centa-Star. Ihr kamen und kommen immer noch keine anderen Bettdecken ins Haus. Jedes Jahr hat sie mich zum großen Lagerverkauf bei Centa-Star mitgenommen. Nach unserem großen Kopfkissen- und Bettdecken-Shopping 2013 bekam ich keine zwei Tage später einen Anruf – von Centa-Star! Weil ich gerade zu Fuß an einer stark befahrenen Straße in Stuttgart unterwegs war, habe ich meinen Gesprächspartner kaum verstanden und dachte im ersten Moment, ich hätte irgendwas beim Lagerverkauf verloren, vielleicht meinen Geldbeutel. In einer ruhigen Ecke nahe der Tübinger Straße habe ich dann festgestellt, dass mein Gesprächspartner eine Gesprächspartnerin war: Die Marketingleiterin von Centa-Star. Sie suche eine freie Texterin. Seit über vier Jahren arbeite ich nun für Centa-Star und es gibt wohl kaum jemanden, der sich so darüber freut wie meine Mutter!

WIR FEIERN 50 JAHRE VOLLER...

Innovationen | Leidenschaft für unsere Produkte | Mut
Beharrlichkeit | Kompetenz | Stärke | Ausdauer | Fleiß
sympathischer Kunden | Achtsamkeit | Spaß | Intensität
Zusammenhalt | gemeinsamer Erfolge | Kreativität
Potenzial | Bestimmtheit | Wachstum | Investitionen
gemeinsamer Erlebnisse | toller Mitarbeiter | Freude
Glück | Zufriedenheit | Ansporn | Arbeit | Inspirationen
Aufmerksamkeit | Begeisterung | Chancen | Energie
Faszination | Hoffnung | Konzentration | Verantwortung
Neuheiten | Respekt | Qualität | Vertrauen | **ZUKUNFT.**