

Den Werten treu, die Zukunft im Blick

Dem Erbe verpflichtet, dem Fortschritt zugewandt: So könnte man das Erfolgsrezept zweier alteingesessener, familiengeführter Einzelhandelsunternehmen an der Königsallee knapp umreißen. Sie haben allem Wandel zum Trotz ihren unverwechselbaren Charakter bewahrt und stellen sich zugleich den Herausforderungen der Zeit. Ein Besuch bei Franzen und bei der Galerie Paffrath.

Franzen – eine Kaufmannsfamilie mit Herz

Kaum ein anderes Familienunternehmen ist so eng mit der Kö verbunden wie Franzen. Das mag daran liegen, dass das über 200 Jahre alte Unternehmen für feinste Tischkultur seit 1911 im eigenen prächtigen Gebäude an der noblen Meile sitzt – bis heute lebt hier auch die Familie. Doch die Zeiten ändern sich, und große Veränderungen stehen an, um das Überleben der Tradition zu sichern.

Die Familie ist alles. Der Autor dieser Zeilen hat schon beim ersten Besuch im Jahr 1989 erlebt, dass hinter der glanzvollen Fassade an der Kö 42 die Familienbande besonders eng sind. Damals waren es die Brüder Hermann und Claus Franzen, die die Geschäfte gemeinsam führten, und der Düsseldorfer Einzelhandel begann, sich mit langen Donnerstagen, verkaufsoffenen Sonntagen und den ersten längeren Arbeitskämpfen in der Branche auseinanderzusetzen.

Nun, viele familiengeführte Einzelhändler an der Kö, aber auch in anderen Stadtteilen, haben sich inzwischen zurückgezogen. Franzen ist geblieben, auch weil heute noch fünf Familienmitglieder aktiv im Unternehmen tätig sind. Diese enge Familienverbundenheit wird auch bei unserem Gespräch deutlich – gleich fünf Familienmitglieder sind dabei. „Wir lieben, was wir tun!“, lautet der erste Satz von Steffi Kluth-Franzen. „... und leben es“, fügt Christian Franzen schnell hinzu.

Krisen getrotzt

Das ist keine Selbstverständlichkeit, zumal es in der über 200-jährigen Geschich-

te des Unternehmens etliche Krisen und weltverändernde Ereignisse gab, die das Ende hätten bedeuten können – Franzen hat überlebt. Kaum jemand kann sich aber vorstellen, mit wie viel Herzblut die Familie auch in den letzten Jahren um das Unternehmen kämpft. Ganz offen spricht Claus Franzen über den März 2020, als die Corona-Pandemie das ganze Land lahmlegte: „Das war eine surreale Situation, eine Katastrophe!“ „Wir haben stundenlang in dieser Runde mit zwei, drei Mitarbeitern zusammengesessen und überlegt, wie wir die Situation retten können und Konzepte erstellt“, erinnert sich Peter Franzen. Mehr noch: „Wir hatten große Sorgen um unsere eigene Gesundheit und massive Existenzangst“, erzählt er. „Von heute auf morgen wurde uns durch die Folgen der Pandemie die Existenzgrundlage entzogen.“

Sensationelles Team

Es waren der Familienzusammenhalt und die Zusammenarbeit mit dem gesamten Team, die offenen Kanäle und letztendlich das Instrument der Kurzarbeit, die Franzen in dieser Phase retteten. Überhaupt das Team: Voller Stolz erzählen die Inhaber von „unserem sensationellen Team“ – mehrere Angestellte arbeiten seit über 45 Jahren für die Traditionsfir-

ma. Warum ist das so? Vielleicht liegt es auch daran, dass seit dem Kauf der Kö 42 für 250.000 Goldmark durch die Urgroßeltern im Jahr 1911 (damals war die Kö eine Wohnstraße) die Familie dort lebt und arbeitet. Und, das berichten die Familienmitglieder, es in jeder Generation selbstverständlich war, dass die Kinder mit anpackten. „Ich habe schon mit 15 im Lager gearbeitet. Wir mussten ganz klein anfangen, bis wir an die Kasse durften – das war mein Traum“, erinnert sich Steffi Kluth-Franzen. So haben sich die Franzen-Kinder ihr Taschengeld verdient und damit von Anfang an die DNA der Kaufmannsfamilie kennen- und schätzen gelernt.

Dem Zeitgeist folgen

Doch die Zeiten ändern sich und vor allem das Einkaufsverhalten. Feines Porzellan spielt längst nicht mehr die überragende Rolle und wird bei Franzen jetzt nur noch auf einer Etage präsentiert. Man folgt dem Zeitgeist und hat die schönen Dinge rund um die Tafelkultur ergänzt, etwa um viele erschwingliche Accessoires rund um schönes Design und Geschenke – und das nicht nur für das betuchte Publikum. „Es ist nach wie vor eine Freude, bei Franzen einzukaufen. Wir achten sehr auf erstklassige Beratung, die in einer guten Balance

„Wir lieben, was wir tun ... und leben es.“

Steffi Kluth-Franzen und Christian Franzen

Abschied von der Kö, Neubeginn an der Schadowstraße (v.l.): Christian Franzen, Steffi Kluth-Franzen, Claus und Peter Franzen

zum Preis steht“, betont Christian Franzen.

Der Verkauf über das Internet spielt zunehmend eine Rolle. Bereits 2004 wurden die ersten Artikel online verkauft, mittlerweile liegt der Online-Anteil bei rund 15 Prozent, für dieses Jahr steht wieder ein Relaunch des Internetshops an. Mehr noch: Mit dem veränderten Kaufverhalten ändert sich auch die gesamte Situation für die Familie Franzen. „Wir haben 1.500 Quadratmeter Verkaufsfläche, das ist nicht mehr zeitgemäß – wir müssen uns verkleinern“, charakterisiert Peter Franzen die Lage. Die Konsequenz aus dieser Erkenntnis ist eine Belastungsprobe: Franzen verlässt die Kö und wird an der publikumsstärkeren Schadowstraße auf 800 Quadratmetern Fläche neu eröffnen. „Wir hoffen, dass wir im Sommer 2025 umziehen können.“

Vernünftige Entscheidung

Ursprünglich sollte das früher geschehen, denn die Familienimmobilie wurde bereits an den Immobilienentwickler Centrum verkauft, der den aufsehenerregenden Calatrava-Boulevard errichten möchte. Doch Turbulenzen und Insolvenzen auf dem Immobilienmarkt sorgen aktuell dafür, dass der Umzug in diesem Jahr nicht mehr realisiert werden kann – alles ist offen. Der Verkauf der Kö-Immobilie hat der Familie schwer zugesetzt: „Das war emotional die härteste Entscheidung, die wir jemals treffen mussten“, gibt Peter Franzen zu. Die anderen stimmen zu und erzählen, wie sie jahrelang in der Familienrunde diskutiert und überlegt haben. „Am Ende sind wir aber alle zur Erkenntnis gekommen, dass es unternehmerisch die einzige vernünftige Entscheidung ist.“ Denn ein großes Ziel haben sie alle: Franzen verlässt zwar die Kö, aber das Unternehmen soll an die nächste Generation weitergegeben werden. Claus Franzen bringt es auf den Punkt: „Ob es uns gefällt oder nicht, wir müssen uns verändern, um die Zukunft von Franzen zu sichern.“

Foto: Michael Lübke





Gehen mit ihrer traditionsreichen Galerie neue Wege auf der anderen Seite der Kö: die Eheleute Hans und Vanessa Paffrath.

Galerie Paffrath: Auf in die Zukunft!

Sie ist eine der renommiertesten Kunst-Galerien im Land – die 1867 gegründete Galerie Paffrath steht seit fünf Generationen für hochwertige Kunst. Seit 110 Jahren gehört

sie untrennbar zur Königsallee, als Georg Paffrath anno 1913 die Gründerzeit-Villa an der Kö 46 erbauen ließ und mit Galerie und Familie dort einzog. Damals galt das Haus (erbaut von Hermann vom Endt) als das schönste und modernste Geschäftshaus an Düsseldorfs Renommier-Meile.

Das alles ist Vergangenheit. Denn Inhaber Hans Paffrath musste eine schwere Entscheidung fällen. Soll er das traditionsreiche Gebäude aufgeben, weil ein zukunftsorientierter Investor den Traum vom Calatrava-Boulevard realisieren möchte und dafür das Gebäude erwerben

„Ich bin ein Kind der Kö und habe eine ganz enge Bindung zu ihr.“

Hans Paffrath

muss? „Ich bin ein Kind der Kö, ich bin hier aufgewachsen und habe eine ganz enge Bindung zu ihr, die weit über das Geschäft hinausgeht“, erzählt er bei unserem Besuch ganz offen. Ein Jahr lang hat er intensive Gespräche geführt und ist immer wieder in sich gegangen. Man spürt, diese Entscheidung ist ihm sehr schwergefallen. „So eine Galerie kann man nicht ersetzen.“ Am Ende hat sich Hans Paffrath für den Verkauf entschieden – auch weil er zu der Erkenntnis gelangt war, dass er als Eigentümer mit einem Minderheitsanteil (seine Geschwister hatten sich bereits für den Verkauf ausgesprochen) die Zukunft nicht gestalten konnte.

Doppelt so viel Platz

Unglücklich ist Hans Paffrath aber heute nicht. Es war reiner Zufall, dass auf der anderen Straßenseite der Kö, an der Kö 11 im Breidenbacher Hof, neue Räume frei wurden: 800 Quadratmeter groß, lichtdurchflutet, ein herrlicher Ausblick auf den Boulevard – und mehr als doppelt so viel Platz als zuvor. Es ist deutlich zu spüren, dass der Schmerz über das Verlassen des Elternhauses für den 65-jährigen Kunsthistoriker nicht mehr im Vordergrund steht: Das Neue, die größeren Räume haben auch dazu geführt, dass der Unternehmer neue Ideen und Pläne entwickelt, um die traditionsreiche Galerie weiterzuführen. Endlich ist jetzt auch Bruder Georg mit seiner Restauratoren-Werkstatt mit in der Galerie – im alten Stammhaus war dafür kein Platz, die Rahmenmacher und Vergolder mussten früher aus Oberkassel immer an die Kö fahren. Hier, in der 7. Etage an der Kö 11, ist jede Menge Platz. So viel Platz, dass „ich in den ersten sechs Monaten die Bilder anfangs nur an den Wänden gestapelt habe“, bekennt Paffrath. „Ich hatte zunächst keinen Plan, wollte die Räume erst mal auf mich wirken lassen. Denn wir müssen doch als Galerie

für Neues offen sein – ohne die Tradition zu vergessen.“

Und Hans Paffrath wagt etwas Neues – und darauf ist er erkennbar stolz, wenn er durch die weitläufigen Räume führt. Jetzt kann er endlich viel mehr Kunst zeigen als das im engeren Stammhaus der Fall war – aber er musste alles neu ordnen. Und er hat eine Überraschung parat: Im hinteren Bereich der neuen Galerie-Räume hat er für die alten Meister der berühmten Düsseldorfer Schule einen eigenen Bereich geschaffen: Dort hängt auch das riesige Gemälde „Alt-Amsterdam“ von Andreas Achenbach, das sinnigerweise im Gründungsjahr der Galerie entstand: 1867.

Kunst und Events verbinden

Schwarze Wände, alte Meister und das alles rund um eine prächtig dekorierte Tafel – wie passt das zusammen? „Wir möchten mehr sein als eine normale Galerie und möchten in Zukunft Kunst und Events miteinander verbinden“, erläutert Hans Paffrath seine außergewöhnliche Idee. „Seit dem Ende der Corona-Pandemie haben die Menschen Hunger auf Begegnung. Wir schaffen das, indem wir auch Events in der Galerie anbieten. Heute wünschen sich die Menschen Ereignisse, die etwas Besonderes sind.“

Die Feuertaufe, die ersten privaten Feiern mit bis zu 60 Personen, hat Hans Paffrath bereits hinter sich. Das Konzept ist einzigartig, zumal er eine geniale Idee hatte. Das Essen für die Events kommt nämlich direkt aus dem Breidenbacher Hof. Die feine Hotelküche muss dafür noch nicht einmal mühsam in die 7. Etage gebracht werden: Die Speisen werden im Aufzug nach oben transportiert, der direkt in der Galerie endet. Zufall? Glück? Für Hans Paffrath beginnt damit auch ein neues Kapitel in der langjährigen Geschichte der Galerie: „Wir

wollen Menschen zu Feiern zusammenbringen und sie gleichzeitig dazu bewegen, über Kunst nachzudenken.“ Gemeinsam mit dem Breidenbacher Hof will er in Kürze damit beginnen, diese Idee auch zu vermarkten – die Vorfreude darauf ist Hans Paffrath anzusehen.

Andere Familienunternehmen an der Kö haben diesen Wandel nicht geschafft – viele renommierte Namen sind in den letzten Jahren verschwunden. Gibt ihm das zu denken, wollen wir von Hans Paffrath wissen. Die Antwort ist überraschend: „Ich habe da einen völlig anderen Standpunkt als die meisten Menschen. Warum soll man einer Sache nachtrauern, weil man sich daran gewöhnt hat, aber sie nicht genutzt hat?“ Er verweist etwa auf das legendäre Kino Lichtburg an der Kö: Jeder bedauerte es, als es nach 94 Jahren Ende 2004 geschlossen wurde. „Aber kaum einer hat es besucht“, erzählt er.

Es geht in die richtige Richtung

Deshalb ist Hans Paffrath, das „Kind der Kö“, auch voll des Lobes für die Straße: „Die Stadt geht mit der Entwicklung der Kö in die richtige Richtung! Der Investor des Calatrava-Boulevards hatte nicht nur einen Plan, er hat hier auch unvorstellbare Leistungen vollbracht, indem er in jahrelanger Arbeit die Grundstücke gekauft hat. Mich beeindruckten Leute, die eine Vision haben und diese auch umsetzen wollen.“ Zwar ist bei derzeitigen Immobilienlage auch dieses Projekt auf Eis gelegt, aber „ich bin sicher, dass es weitergeht, denn ich bin von der Idee fest überzeugt“.

Dass inzwischen internationale Investoren und die großen Luxusmarken das Gesicht der Kö dominieren und die Renommier-Meile voller Baustellen ist, sieht Hans Paffrath positiv: „Diese Projekte sind für die Zukunft der Kö wichtig. Die Luxuswelt ist zwar nicht meine Welt, aber diese Marken strahlen Glanz aus – und die internationalen Luxusmarken verstehen diese Welt besser als alle anderen. Letztendlich profitiert die gesamte Stadt in hohem Maße von diesen schicken Läden.“ Wahrscheinlich liegt es an dieser Einstellung, warum die Familie Paffrath seit so vielen Generationen erfolgreich ist – und das Unternehmen an der Kö weiterhin eine Zukunft hat ...

JOSÉ MACIAS ■