

Haustex



Haustex-Star
Sieger 2021

Betten Specht, Lindenberg

Christoph und Jutta Herrmann
führen Betten Specht in Lindenberg.



Regionaler und emotionaler

Ein Vierteljahrhundert nach dem letzten Totalumbau wurde Betten Specht in Lindenberg im Allgäu nun modernisiert. Der Umbau sollte die regionale Verwurzelung unterstreichen und den Einkauf emotionaler machen. Dabei setzten Jutta und Christoph Herrmann viele eigene Idee liebevoll um und machten ihre Kompetenz noch besser sichtbar.

Es gibt ja meistens keinen Grund dagegen. Man muss es nur tun.“ Christoph Herrmann beschreibt recht pragmatisch, wie er den Umbau seines traditionsreichen Fachgeschäftes angegangen ist. Und noch eine Erkenntnis hat den Fachhändler dabei angetrieben: „Am Ende geht es immer um Emotionen. Wir müssen wegkommen von der reinen Produktverliebtheit. Denn die Kunden suchen Inspiration und entscheiden emotional.“

Betten Specht in der Allgäu-Stadt Lindenberg ist ein Geschäft mit langer Tradition. Die Ursprünge gehen bis ins Jahr 1830 zurück, 1906 wurde das Geschäftshaus errichtet, in dem sich das Unternehmen noch heute befindet. Jutta und Christoph Herrmann

stiegen 1992 in den elterlichen Betrieb ein, drei Jahre später folgte ein Totalumbau. Nach so vielen Jahren war es jetzt an der Zeit, etwas zu verändern. „Wir wollten wohnlicher, gemütlicher und regionaler werden“, beschreibt Inhaber Christoph Herrmann das Ziel des Umbaus. „Wir waren vorher zu steril“, ergänzt Ehefrau Jutta Herrmann.

Eigentlich sei man schon immer ein guter Laden gewesen, doch heute gälten im Verkauf andere Gesetze als vor 25 Jahren, betont das Ehepaar: weg vom Sortimentsdenken, hin zur Emotionalisierung. „Der Einkauf soll ein Erlebnis sein und Anreize für zuhause geben.“ Nicht zuletzt sollten auch die Weichen für die kommende Generation gestellt werden. Sohn Julian Herrmann hat als Betriebswirt B.A. das Handwerkszeug gelernt

KATEGORIE
VORBILDLICHER
UMBAU



Im Eingangsbereich sorgen mehrere Dekobetten für Inspiration und Frequenz.

und steht in einigen Jahren bereit. Das gab den Ausschlag für den Umbau, der im Januar 2020 durchgeführt wurde.

Zuvor holten sich die Fachhändler Rat bei LDT-Dozentin Silvia Leins-Bender, außerdem gab es einen erfolgreichen Räumungsverkauf. „Es ging uns darum, mehr Persönlichkeit in den Laden zu bringen und den Zeitgeist zu treffen“, erzählt Jutta Herrmann. Graue Wände, Kugelgarn- und Laminat-Boden, in die Jahre gekommene Warenträger – es gab eindeutig Handlungsbedarf. Wer heute das Geschäft betritt, läuft über einen angenehmen Hochflorteppich. „Das ist die erste Emotion, die der Kunde bei uns spürt“, betont Christoph Herrmann. Auf vorgegebene Laufwege, wie es sie vorher gab, wird jetzt verzichtet. „Der Kunde soll sich frei im Geschäft bewegen.“ Gleichzeitig sorgen gleich mehrere aufwändig dekorierte Betten für Atmosphäre und Inspiration.

Die textilen Sortimente haben in dem 11.000-Einwohner-Ort eine hohe Bedeutung als Frequenzbringer. Rund ein Drittel des Umsatzes wird mit Haustextilien wie Frottierwaren und Bettwäsche gemacht, etwa 20 Prozent entfallen auf Wäsche. Matratzen



Frottierwaren, Wohndecken, Kissen und Wäsche prägen das textile Sortiment.

und Rahmen sind mit 40 Prozent der größte Umsatzträger. Bis zum Bodensee, nach Sonthofen und Kempten reicht das Einzugsgebiet des Fachgeschäftes im Allgäu. Die Kundschaft ist bunt gemischt, vom Erstaatter bis zu Senioren. „Wir haben sehr viele Kunden, die auf Empfehlung kommen“, berichtet Herrmann. Den Stammkundenanteil schätzt das Ehepaar auf 70 Prozent, Tendenz steigend.

Während es vor dem Umbau eine klassische WBA-Wand des Bettenrings gab, wurden die Bettwaren nun weiter nach vorne geholt und nicht nur sichtbar platziert, sondern →



Bettwaren werden jetzt offen hängend präsentiert und dadurch besser abverkauft.

auch emotionaler – in Stadt-Atmosphäre, die durch Altholz-Rückwände erzeugt wird. Wieviel Liebe im Detail steckt, lässt sich hier auch in der Türe zur Kundentoilette entdecken. Sie sieht aus wie eine klassische Plumpsklo-Türe auf der Alm, Herzchen inklusive – und führt dennoch in ein zeitgemäßes WC. Gleich nebenan wurde an einer Säule ein Ganderwasser-Trinkbrunnen mit belebtem Wasser installiert, integriert in einen Altholz-Waschtisch – eine weitere regionale Besonderheit.

Auch an anderen Stellen ist zu spüren, dass in die Idee, regionaler zu werden, viel Herzblut geflossen ist. Bis tief ins Kleinwalsertal ist Herrmann beispielsweise gefahren, nur um eine urige Leiter von einem alten Bauernhof zu besorgen. Die Stadt-Atmosphäre hat noch einen weiteren Vorteil: „Wir sind mit den Kunden viel schneller im Gespräch über die Bettdecken“, erzählt Herrmann. Denn die liegen nicht mehr im Regal, sondern hängen nebeneinander aufgereiht und laden zum Anfassen ein. „In den letzten Monaten haben wir hier sehr gut verkauft“, sagt der Fachhändler.

An der Stelle, die bisher für die Betten reserviert war, befindet sich nun die Reinigungsannahme – eine wichtige Serviceleistung, zumal in Corona-Zeiten, wo das Hygienethema von vielen Kunden noch einmal neu entdeckt wurde. „Waschen und Füllen sind handwerkliche Leistungen, die es immer weniger gibt, die aber gerade im Moment besonders wichtig sind“, so Herrmann.

Der hintere Teil des Geschäftes besteht aus zwei Ebenen. Ein paar Stufen führen nach oben, wo neben einigen Liegeflächen auch Stapeltische für Frottierwaren untergebracht wurden.

Sie wurden von Buche auf Dunkelgrau umgespritzt, was ihnen eine edle Note verleiht und eine nachhaltige wie kostengünstige Lösung war. Eine stimmungsvolle, beleuchtete Landschaftsaufnahme an der Rückwand sorgt für räumliche Tiefe und bildet zudem einen attraktiven Hingucker.

In die untere Ebene führt eine Treppe, an deren Ende sich die eigentliche Matratzenabteilung befindet. Eine Tapete mit übergroßen Bruchsteinen sowie Zirbenholzbretter mit Schattenfugen sorgen für rustikale Gemütlichkeit. Hier findet die Liegeberatung statt, wobei neben den Dormabel-Produkten auch eine kleine Lattoflex-Präsentati-

on für gute Umsätze sorgt. Auch hier wurden mit kleinen Kniffen platzsparende Lösungen gefunden, die eine für den Kunden angenehme Beratung ermöglichen.

Die Liegeflächen im Matratzenbereich wurden auf 17 erweitert. Dazu wurden einige brusthohe Raumteiler errichtet. Außerdem wurde ein kleiner Büroarbeitsplatz für Christoph Herrmann integriert. „So kann ich immer mitten im Geschehen sein“, freut sich der Fachhändler, dessen eigentliches Büro auf einer anderen Etage des Hauses liegt. Die komplette Beleuchtung wurde auf LED umgestellt. Im Matratzenbereich wurden die Liegeflächen mit selbst gestalteten Lampen auch optisch voneinander getrennt.

Auch wenn sich das Ehepaar zwei Beratungstage lang mit Silvia Leins-Bender austauschte – einen Architekten oder Bauleiter brauchten sie nicht. Gute Handwerker aus dem Ort halfen, den Umbau zu stemmen und die vielen Ideen unbürokratisch umzusetzen. „Das gelingt nur mit einem guten Team“, betont Christoph Herrmann und meint dabei auch die eigenen Leute. „Unsere Mitarbeiter haben im Unternehmen ihre Ausbildung gemacht. Das führt nicht nur zu hoher Fachkompetenz, sondern auch zu einer starken Kundenbindung.“

Auch wenn Corona-bedingt das Jahr anders verlaufen ist als geplant, zieht das Ehepaar Herrmann nach dem Umbau eine positive Bilanz: „Unsere Kompetenz ist nun besser sichtbar. Die Kunden finden eine heimelige, entspannte Atmosphäre, und alle Sinne werden bedient“, unterstreichen sie. Und: „Betten Specht ist nun gut aufgestellt, um der nächsten Generation den Weg zu ebnet.“



HAUSTEX STAR 2021

Betten Specht Lindenberg

Prämiiert für
Vorbildlicher Umbau Fachgeschäft

Haustex

Europas größte Fachzeitschrift für Hausarbeiten,
Bauwesen, Malerarbeiten und Tischlerei

**Betten Specht
in Kürze**

Betten Specht
Hauptstraße 26
88161 Lindenberg
Tel.: 08381-940133
info@bettenspecht.de
www.bettenspecht.de

Inhaber: Christoph Herrmann
Verkaufsfläche: 280 qm
Mitarbeiterzahl: 3
Verband: Bettenring