

Für ihr exklusives Bad Studio lassen sich Vater Hans und Sohn Heiner Lauterbach, hier mit Freundin Jenny Elvers, gerne vor den „Werbe-Karren“ spannen



Das Unternehmenskonzept von Lauterbach & Söhne, Köln

Teamleistungen der Sonderklasse

Dr. Angela Sälzer*

Eine von Deutschlands ersten Adressen für exklusive Bäder ist Bad Design Lauterbach in Köln. Eine zahlungskräftige Kundschaft, die Luxus pur zu genießen weiß, ist aber nur eine Seite dieser Erfolgsmedaille. Hochgradige Spezialisierung und ein – in Zeiten von „Out-Sourcing“ – ungewöhnliches Bekenntnis zu einer qualifizierten Mitarbeiterschar stehen auf der anderen.



Enge Kontakte zu ausgewählten Lieferanten aus dem In- und Ausland machen Unmögliches möglich und eine anspruchsvolle Kundschaft glücklich



Griechischer Badeluxus darf es schon mal sein, wenn Kunden bis zu 430 000 DM für ihr Bad ausgeben. Das Multi-Gewerke-Team von Bad Design Lauterbach macht's möglich. Ohne Reibungsverluste. Ohne Baustellenfrust

fe, feinsinnige Materialauswahl gehören selbstverständlich zum Planungspaket. Ist der Auftrag erteilt, tritt ein zehnköpfiges Team an, in dem Spezialisten aus allen Gewerken zu finden sind. Innenarchitektinnen, Installateur, Fliesenleger, Steinmetz, Elektriker, Anstreicher und Schreiner bilden ein eingeschworenes Team. Hier wird jeder zum „Handlanger“, aber auch zum Berater des anderen.

Gewerke-übergreifend

„Das besondere ist, daß unsere Leute seit vielen

Jahren miteinander arbeiten, die Arbeit des anderen schätzen und schützen, nicht gegeneinander arbeiten und allesamt das beste denkbare Ergebnis wollen“, beschreibt Norbert Mörs, der die Baustellenkoordination innehat, die Teamleistung, die seiner Meinung nach den Wettbewerbsvorsprung macht. Nicht auf Schnelligkeit, sondern auf Präzision im Detail setzt das Multi-Gewerke-Team vor Ort. Ein Konzept, das die Handschrift des Initiators Hans Lauterbach trägt. Auch im Stammbetrieb Lauterbach + Söhne finden sich hoch qualifizierte Kräfte unterschiedlichster Disziplinen, die im Zusammenspiel Komplettleistungen im Bereich Haustechnik bieten.

Gewerkeübergreifende Komplettleistungen – mit diesem Konzept führte Hans Lauterbach, heute 71 Jahre jung, gemeinsam mit seinem Bruder das Sanitärunternehmen Lauterbach + Söhne zu einer Größe von heute 250 Mitarbeitern und einem „äußerst befriedigenden“ Jahresumsatz. Bei Kriegsende hatte er siebzehnjährig zusammen mit seinem Bruder Heinz und Vater Josef, der 1962 verstarb, mit dem Aufbau des Unternehmens begonnen.

Die Brüder Heinz, gelernter Sanitärinstallateur, und Hans, bis zum Eintritt in die Wehrmacht in der Ausbildung zum Kaufmann, ergänzen sich perfekt und setzen erfolgreich die Aufbauarbeit des Vaters fort.

Service-Investitionen

Den Weg des klassischen SHK-Handwerksbetriebes verläßt Lauterbach + Söhne bereits in den siebziger Jahren auf dem ersten Höhepunkt einer schwungvollen Geschäftsentwicklung. Durch mutige Investitionen in Mitarbeiter und Anlagen wird die Leistungspalette 1976 um Elektro- und Klimatechnik erweitert und eine eigene Bauabteilung eingerichtet. Fachabteilungen für EDV-Verkabelungen, Telefonbau, Marmor und Fliesen erweitern das Angebot bis der Bereich Haustechnik komplett ist.

Ein eigenes Planungsbüro und hochqualifizierte Mitarbeiter in allen technischen Bereichen realisieren haustechnische Projekte von der ersten Idee bis zur Endabnahme. Auf modernen CAD-Arbeitsplätzen konstruieren und gestalten fünfzehn Ingenieure und Techniker bei Lauterbach + Söhne individuelle Lösungen. Ein perfektes Management sorgt für die weitgehende Entlastung des Kunden in allen formalen Abwicklungsaufgaben mit den Energiewerken, mit Stadt- und Landesverwaltungen und den TÜVs. Seit 1986 ist das Unternehmen so in der Lage, als Generalunternehmen für technische Gebäudeausrüstung tätig zu sein. Als zweites Standbein wird der Kundendienst ausgebaut, dem auch heute 50 der rund 250 Mitarbeiter angehören. Rund um die Uhr steht Lauterbach + Söhne mit seinem Kundendienst bereit. 80 Firmenfahrzeuge gehören zum Fuhrpark.

Neues Terrain

1986 gründet Hans Lauterbach – sein Bruder starb 1982 – in der Kölner Innenstadt das exklusive Studio „Bad Design Lauterbach“. Auch hier das Motto: Alles aus einer Hand und zwar möglichst aus der von SpezialistInnen. „Natürlich haben wir schon immer private Bäder gebaut, aber unsere Kunden haben uns signalisiert: Wir wollen mehr.“ Mehr Individualität, mehr Luxus, mehr Raumgestaltung. Daraufhin und auch aus „Liebe zu allen schönen Dingen“ ent-

Wir sind in zwölf Jahren um 100 Prozent besser geworden. Und wir haben nicht auf niedrigem Niveau begonnen“, bewertet selbstbewußt Geschäftsführer Norbert Mörs die Entwicklung bei Bad Design Lauterbach seit der Unternehmensgründung 1986. Vor allem das Zusammenspiel zwischen Planern und Handwerkern sei heute perfekt und setze ohne Zweifel Maßstäbe. Denn Full-Service bedeutet bei Bad Design Lauterbach mehr als anderswo. Die Planung der Bäder kommt von zwei angestellten Innenarchitektinnen. Grundrißplanung und vier Wandansichten, mit der Hand perspektivisch gezeichnet und coloriert, bekommt der Kunde zu sehen. Lichtplanung, Verlegepläne, Möbelentwür-

* Dr. Angela Sälzer, 45131 Essen, Fax: (02 01) 8 94 70 22, leitet gemeinsam mit ihrem Mann die Marketing-Agentur Comm'n Sense, die Hersteller und Fachhandwerksunternehmen in der Sanitärbranche berät



Expertenkompetenz von der ersten Idee bis zum letzten Pinselstrich – mit diesem Unternehmenskonzept schrieb Hans Lauterbach gemeinsam mit Vater und Bruder eine erfolgreiche Unternehmensgeschichte

schließt sich Hans Lauterbach, eine eigene Ausstellung auf über 700 m² zu errichten und mit eigenen Innenarchitekten und hochqualifizierten Handwerkern aller notwendigen Gewerke Luxusbäder aus einer Hand

anzubieten. „Wir haben uns dabei von vornherein auf eine exklusive Zielgruppe ausgerichtet, weil sich dieser Markt aus unserer Sicht am besten gegen Wettbewerber absichern ließ.“ Bäder zwischen 40 000 DM und 430 000 DM plant und baut das Team des Studios. Zusammen mit dem Verkauf von hochwertigen Accessoires werden damit rund 7 Millionen DM Jahresumsatz erwirtschaftet.

Mit viel persönlicher Begeisterung begleitet Hans Lauterbach das kontinuierliche Wachstum der inzwischen gar nicht mehr so jungen Unternehmenstochter, der demnächst weitere, neue Geschäftsfelder folgen sollen.

Der nächste Streich . . .

In Vorbereitung befindet sich ein Konzept für die komplette, schlüsselfertige Sanierung von Altbauten, die wiederum ausschließlich mit eigenen Mitarbeitern realisiert werden soll. Im Neubaubereich sieht Hans Lauterbach keine weiteren Wachstumschancen. „Dieser Markt hat bereits stark gelitten und das Ende der Entwicklung ist noch nicht erreicht.“ Groß gemacht hat Lauterbach + Söhne die Idee vom Komplettservice aus einer Hand und diesem Konzept will Hans Lauterbach auch mit seinen neuen Projekten treu bleiben. Ganz nebenbei erreichen die einzelnen Fachabteilungen des Unternehmens dabei beachtliche Umsatzgrößen.



Auf 700 m² in erster Lage der Kölner Innenstadt verwirklichte Hans Lauterbach 1986 seinen Traum vom exklusiven Bade Einzelhandel. „Die Kunden haben es so gewollt.“

Mehr zu Lauterbach

Die SBZ berichtete an dieser Stelle von der Firmengründung Bad Design Lauterbach und ihrem Vorbild für die Innenorganisation, der Unternehmensmutter Lauterbach + Söhne. Weitere Details zum Konzept von Bad Design Lauterbach in Handel und Beratung bietet Heft 3 des SH-Marketingmagazins bav – beraten ausstellen, verkaufen.

„Wir sind der größte fliesenverarbeitende Handwerksbetrieb in Köln, habe ich gerade von der Innung erfahren“, schmunzelt Hans Lauterbach im Gespräch und nimmt Indizien wie dieses als Zeichen für einen insgesamt bemerkenswerten Unternehmenserfolg. Zurecht, wie die Geschäftsentwicklung seit 1945 zeigt. Sehr gleichmäßig verteilt ist der Umsatz des Unternehmens auf die einzelnen Bereiche des Stammgeschäftes mit jeweils rund 20 % für Kundendienst, Elektro, Sanitär, Lüftung + Klima und Heizung.

Die Führungsnachfolge für sein Unternehmen hat Hans Lauterbach durch die frühzeitige Verteilung der Verantwortung auf die Schultern von Geschäftsführern und Prokuristen vorbereitet.

Ein Familienmitglied hat bisher keine erkennbaren Ambitionen, die Firmenleitung zu übernehmen. Sohn Heiner ist zwar gelernter Sanitärinstallateur, in seinem heutigen Beruf als Schauspieler allerdings so erfolgreich, daß auch sein Vater eine Rückkehr in das Familienunternehmen für ausgeschlossen hält. Das persönliche Ziel des Unternehmers Hans Lauterbach bis zum nicht geplanten Ruhestand: „Beweglich bleiben und nicht an Coffein und Nikotin sparen.“ □