

1989 bezog das Unternehmen seinen Firmensitz an der Hafenbahnstraße in Stuttgart-Obertürkheim mit eigener Ausstellung und großzügigem Lager



Dautel & Beuttenmüller: Zukunftssicherung mit marktorientierten Strategien

Technologie-Spezialist und Bäderbauer

*Dr. Angela Sälzer**

Eigene Erfahrungen sind Hans-Gerhard Beuttenmüllers liebste Lehrfibel. Und das Schicksal belohnte seine Risikobereitschaft damit, daß nur wenige „Selbstversuche“ zu Verlusten führten. Rund zwei Drittel seines Jahresumsatzes tätigt das Unternehmen Dautel & Beuttenmüller heute mit Privatkunden. Ziel ist es, diesen Anteil weiter auszudehnen. Spürbar positiv wirken sich hierbei die aktuell drei Ausstellungen des Unternehmens und ihre Synergien aus.

Einen soliden Handwerksbetrieb, seit 1906 in den Händen der Familie, übernahm der Diplom-Ingenieur 1972 von seiner Mutter, die nach dem Tod des Vaters die Geschäfte mit strenger Hand führte, um dem Sohn den Abschluß seines Studiums zu ermöglichen. Der Name des Großvaters Albert Dautel findet sich noch heute gleichberechtigt im Firmennamen Dautel & Beuttenmüller und verweist damit stolz auf die Familientradition. Der Sohn dankte der Mutter für ihren Einsatz, indem er für ein solides Unternehmenswachstum bis zu einem Jahresumsatz von rund sechs Millionen Mark in 1997

* 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 Fachhandwerks-Unternehmen in der Sanitärbranche berät.

sorgte. 1989 zog das Unternehmen in ein großzügiges Firmengebäude mit eigener Ausstellung in der Hafentbahnstraße in Stuttgart-Obertürkheim. 1991 kaufte Hans-Gerhard Beutenmüller die Starz + Partner Haustechnik dazu, um seinen Kunden auch die neuesten Methoden der Wärmegewinnung anbieten zu können. 34 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen heute, davon zwanzig in der Montage, acht in Planung und Verkauf, vier im Kundendienst und zwei in der Verwaltung.

Stark durch Technologie-Kompetenz

Die rasante Entwicklung neuer Technologien im Heizungsbau hatte dem studierten Ingenieur nie Kopfzerbrechen bereitet und es gelang ihm, attraktive Industriekunden dauerhaft an sich zu binden. Auch bei der Organisation des eigenen Betriebes half die technische Kompetenz des Firmenchefs: Dautel & Beutenmüller setzte als eines der ersten Unternehmen der Branche eine EDV-Branchensoftware auf einer großen Unix-Mehrplatzanlage ein. Heute können Kunden ihr zukünftiges Bad selbstverständlich in Multivision betrachten und schon einmal einen virtuellen Spaziergang darin machen. Von 1980 bis 1990 arbeitete Dautel & Beutenmüller mit dem größten ortsansässigen Hauskomplettrenovierer zusammen und sammelte umfassende Erfahrungen mit dem Umbau von Bädern. Der Wunsch, sich vermehrt im Privatkundengeschäft mit der Renovierung von Bädern zu beschäftigen, wuchs. Ebenso die Einsicht, daß, wer Bäder verkaufen will, auch Bäder zeigen muß. Die Ausstellung in der Hafentbahnstraße zeigte deshalb von Anfang an 15 statt im alten Gebäude 5 Bäder. Durch Hinzunahme einer zweiten Etage wurde die Ausstellung noch einmal auf heute 22 Bäder erweitert. Aber selbst das schien dem Unternehmer dabei nur der halbe Schritt zu sein.

Erfolg durch Kooperation

1995 ging Dautel & Beutenmüller eine Kooperation mit einem der exklusivsten Stuttgarter Einrichtungshäuser ein. Mit der Ausstellung von zwei Luxusbädern erweiterte Schildknecht seinen Service gegenüber einer anspruchsvollen Kundschaft, die sich



Hans-Gerhard Beutenmüller leitet seit 25 Jahren in der dritten Generation den SHK-Fachhandwerksbetrieb Dautel & Beutenmüller

bei Dautel & Beutenmüller gut aufgehoben fühlt. „Wir müssen den Kunden auch da abholen, wo er vielleicht nicht vordergründig an das Thema Bad, aber an das Thema Wohnen denkt. Daß wir damit richtig liegen, zeigen uns die Rückläufe aus der Ausstellung bei Schildknecht.“ Eine „attraktive Anzahl“ von Aufträgen für Badrenovierungen kommt heute aus der Ausstellung des Einrichtungshauses.

Mit den Erfahrungen und den Ausstellungsflächen wuchs über rund zehn Jahre die Zahl der Privatkunden, ganz zur Freude von Hans-Gerhard und Brigitte Beutenmüller, die in diesem Markt die Zukunft ihres Unternehmens sehen. Rund zwei Drittel des Gesamtumsatzes im Unternehmen tätigt Dautel & Beutenmüller heute mit Privatkunden, ein Drittel mit Stammkunden aus der Industrie und der Renovierung von Heizungsanlagen.

Mit Erfä zum Mehrwert

Philosophie des Unternehmens: „Wir wollen unseren Kunden Mehrwert bieten. Deshalb sind wir ständig bereit zur geistigen Auseinandersetzung mit der sich schnell ändernden Arbeits- und Marktsituation.“ Und das offenkundig nicht nur im eigenen Interesse, sondern auch mit dem Blick auf Kollegen und Branche. Seit 1990 ist Hans-Gerhard Beutenmüller gemeinsam mit zwanzig anderen Fachhandwerkern Gesellschafter der Einkaufsgemeinschaft KHS Großhandels GmbH. Seit März dieses Jahres gehört er mit zu den Gründungsmitgliedern der Initiative Einzelhandel Bad. Seit Jahren arbeitet er aktiv in verschiedenen Erfä-Gruppen, um über das Gespräch mit Kollegen „geistig flexibel“ zu bleiben und in allen Bereichen seines Unternehmens an der Spitze zu stehen. Als Initialzündung be-



In ihrer Obertürkheimer Ausstellung setzen Beutenmüllers auf deutsche Markenware mit Rund-um-Service



Seit 1995 zeigt Dautel & Beuttenmüller im Einrichtungshaus Schildknecht in Stuttgart zwei hochwertige Bäder, die die Aufmerksamkeit einer interessanten Käuferschicht wecken



Neben ausgesuchten Sanitärobjekten zeigt „BadKultur“ in der Stuttgarter Alexanderstraße ein breites Sortiment von Accessoires und Kosmetik (nähere Informationen dazu gibt es in Heft 4 des Marketing-Fachmagazins „bav“)

zeichnet Hans-Gerhard Beuttenmüller heute noch seinen Eintritt in die Kerapart-Initiative. „Damals habe ich gespürt, wieviel ich profitiere, wenn ich mich vertrauensvoll auf das Gespräch mit Kollegen einlasse.“ Wenig schlechte, aber unzählige gute Erfahrungen habe er persönlich auf diesem Weg inzwischen gesammelt. Sensibilisiert durch die eigenen Fortschritte nach Erfahrungsaustausch und Schulung entschloß sich Hans-Gerhard Beuttenmüller schon vor Jahren, regelmäßig in die Wei-

terbildung seiner Mitarbeiter zu investieren, die zu Produkten, aber auch zu Fragen des Auftretens gegenüber dem Kunden geschult werden. 1994 gehörten über 50 Mitarbeiter zum Unternehmen – deutlich zu viel, sagt der Unternehmer heute. „Bei dieser Größenordnung gelang es mir nicht mehr, einen gleichbleibenden Qualitätsstandard zu bie-

ten. Deswegen haben wir reduziert. Die aktuell 34 Mitarbeiter kann ich sicher führen und mit ihnen beim Kunden realisieren, was ich versprochen habe.“

Eine Lanze für die Marke

Im Privatkundenbad setzt Hans-Gerhard Beuttenmüller zu rund 90 % auf deutsche Markenprodukte. „Hier bieten wir Service total. Vor und auch Jahre nach dem Kauf eines neuen Bades. Das können wir nur mit Rückendeckung der Markenindustrie leisten.“ Und dieses Bekenntnis zur deutschen Markenware gibt es für den Kunden gleich mit dem Angebot schriftlich. Auf einem Einleger steht zu lesen: „Sehr geehrte Kundin, sehr geehrter Kunde, unser Sortiment ist groß – bei uns erhalten Sie alle Produkte für Bad und Heizung aus dem In- und Ausland. Wir selbst bevorzugen deutsche Hersteller, da wir deren Technologie, Qualitäts- und Ökologiebewußtsein seit vielen Jahren kennen und schätzen. Damit leisten wir gleichzeitig einen Beitrag zum Erhalt unserer deutschen Wirtschaft.“

Da, wo der Druck auf den Ertrag deutlicher zu spüren war, wie bei der Ausstattung von Industrie- und Neubauten, schuf sich Hans-Gerhard Beuttenmüller zusammen mit seinen Kollegen in der KHS ein eigenes Sortiment, das erst spät auf Blue-line-Produkte der deutschen Industrie zurückgreifen konnte und sich zuvor mit Lieferanten aus dem europäischen Ausland füllte. Gute Bonität und ein perfekt organisiertes eigenes Lager machten es möglich.

Synergien sichern die Zukunft

Rund zwei Drittel seines Jahresumsatzes tätigt das Unternehmen Dautel & Beuttenmüller heute mit Privatkunden, das übrige Drittel mit Stammkunden in der Industrie und der Heizungsanierung. Ziel ist es, den Anteil des Privatkundengeschäftes weiter auszudehnen. Spürbar positiv wirken sich hierbei die aktuell drei (!) Ausstellungen des Unternehmens und ihre Synergien aus. Im April dieses Jahres eröffnete Dautel & Beuttenmüller ein Ladengeschäft in der Stuttgarter Innenstadt, in dem Accessoire-Sortimente, Kosmetik und ausgesuchte Designprodukte fürs Bad aus ganz Europa verkauft werden (nähere Informationen dazu gibt es in Heft 4 des Marketing-Fachmagazins „bav – beraten, ausstellen, verkaufen“).

Und ein Ende der Ideen und Vorhaben des Unternehmerehepaares Beuttenmüller ist noch nicht in Sicht. „Wir fangen gerade erst an, uns mit dem wirklichen, reinen Einzelhandel zu beschäftigen und es scheint uns so, als wenn wir in den nächsten Jahren hier noch manches Experiment wagen werden.“

□