Haustex

Haustex-Star 2020

Die besten Fachgeschäfte Konzepte Marketing-Ideen Events

SN-FACHPRESSE HAMBURG

Vom Spezialisten zum Rundum-Experten

Mit ihrem Geschäft „Waterbed City Wasserbetten Rausch“ haben sich Wolfgang und Monika Rausch seit 1989 in Oberfranken einen Namen als kompetenter Anbieter von Wasserbetten machen können. Zuletzt bot das Ehepaar in seinem Geschäft aber weit mehr an. Die Neupositionierung als Bettenfachgeschäft war daher mehr als fällig. Seit 2016 präsentiert sich das Geschäft als „Rausch – das Bettenhaus.“

Inhaber Wolfgang Rausch führt das Fachgeschäft mit seiner Ehefrau Monika.

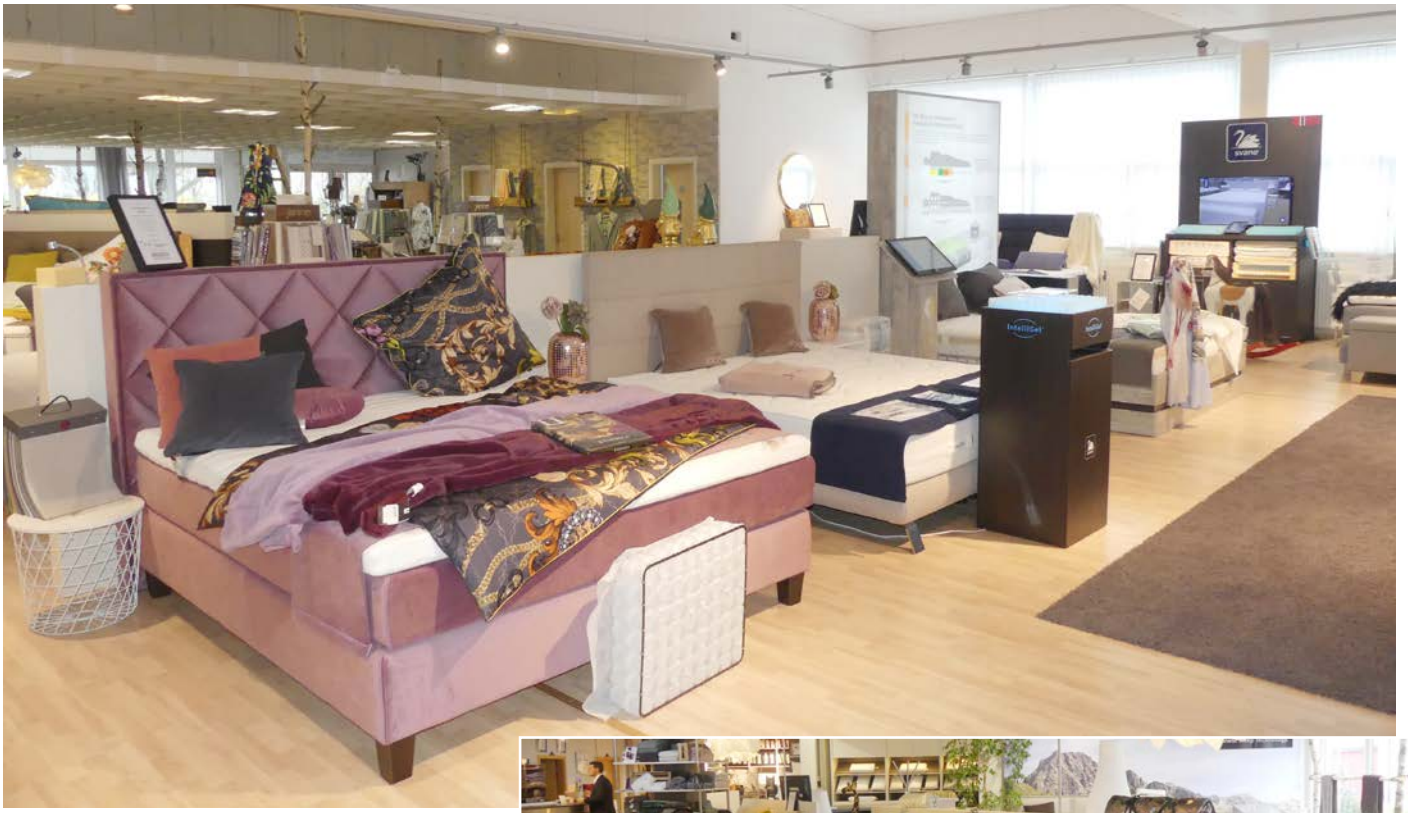
Von Haus aus war Wolfgang Rausch gelernter Kfz-Mechaniker. Weil ihm die damals auf dem Markt angebotenen Bettgestelle nicht gefielen, entwarf und produzierte er in seiner Freizeit erst für sich und dann auch für Bekannte individuelle Bettgestelle – später auch in Form von Wasserbetten. „Damals gab es in Bayreuth keinen Wasserbetten-Anbieter und ich habe diese Marktlücke erkannt“, erinnert sich der Fachhändler. Die Resonanz auf seine Betten war so groß, dass er sich schließlich in diesem Bereich selbständig machen und seinen erlernten Beruf an den Nagel hängen konnte.

1989 gründete Rausch sein erstes Geschäft auf 220 Quadratmetern mit zwölf Doppelbetten. Der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten. Bereits 1991 war der erste Umzug in größere Räumlichkeiten fällig, mit angeschlossener Werkstatt, um auch individuelle Lösungen anfertigen zu können. 1995 erfolgte der Einzug in die heutigen Räumlichkeiten an der Riedlinger Straße, mit insgesamt rund 1.500 Quadratmetern Verkaufsfläche, verkehrlich bestens zu erreichen in einem Industriegebiet Bayreuths.

Die anfängliche Alleinstellung nutzten die Rauschs, um sich weit über Bayreuth hinaus einen Namen als servicestarker Wasserbetten-Spezialist zu machen. Sogar in die Schweiz und nach Berlin hat man schon geliefert. Heute umfasst das Kerneinzugsgebiet der Kunden einen Umkreis von rund 60 Kilometern. Kunden aus Weiden, Coburg und Lichtenfels verlassen sich auf die Wasserbetten-Expertise von Rausch, aber inzwischen auch auf die kompetente Beratung zu Schlafsystemen und Boxspring-Betten.

KATEGORIE
VORBILDLICHE NEUPOSITIONIERUNG
★

Das Angebot umfasst neben Schlafsystemen auch Boxspring- und Wasserbetten.



Das Fachgeschäft präsentiert sich auf rund 1.500 Quadratmetern Verkaufsfläche.

Betten, Matratzen und Schlafsysteme werden optisch ansprechend dekoriert.

Im Laufe der Jahre entwickelte sich das Geschäft zu weit mehr als einem bloßen Spezialisten für Wasserbetten. „Wir wurden zuletzt in der Öffentlichkeit weiterhin als Spezialist für das Thema Wasserbett wahrgenommen, aber dieser Sortimentsbaustein machte nur noch 30 Prozent unseres Gesamtumsatzes aus“, erzählt Wolfgang Rausch. Die nach außen hin deutlichere Positionierung als breit aufgestellter Partner im Bereich gesunder Schlaf war fast überfällig.

Das Ehepaar Rausch entschloss sich, dass es nicht mit einer bloßen Namensänderung getan wäre und das Geschäft einen von Grund auf neuen Auftritt verpasst bekommen sollte. Der neue Geschäftsname war schnell gefunden: „Rausch – Das Bettenhaus.“ Den Inhabern zufolge bewusst mit einem Punkt am Ende versehen, denn dieser Charakterisierung sei nichts hinzuzufügen. Längerwierig war jedoch die Entwicklung des modernen, zeitgemäßen Firmenlogos, bis man sich schließlich auf eine elegant geschwungene Figur einigte, die sanft auf dem Firmennamen als Schlafunterlage ruht. Entsprechend wurde die Außenfassade modernisiert, kein Vergleich zu der etwas in die Jahre gekommenen früheren Ansicht. Ergänzend passte man das gesamte Corporate Design des Geschäftes dem modernen Auftritt an und definierte neue Schriften und Firmenfarben.

Auch das Innenleben des Fachgeschäftes wurde innerhalb eines Jahres bei laufendem Betrieb grundlegend modernisiert. Nach und nach erhielten die Geschäftsräume neue Warenträger, Stellwände und Böden wurden erneuert und mit hellen Farben versehen. Ein früherer Lagerraum von 150 Quadratmetern wurde dem Verkaufsraum als neues Bettenstudio zugeschlagen, ausgestattet mit einem angenehmen Hochfloor-Teppich und Designbelag in Holzoptik. Optisch attraktive Einhausungen der Nischen mit Steinwänden runden das neue Einrichtungskonzept ab. Bei der Planung der Neupositionierung habe der Garant-Verband sehr geholfen, erzählt Monika Rausch, insbesondere Stefan Wieselhuber als direkter Ansprechpartner. Außerdem seien zahlreiche Ideen der Mitarbeiter in das neue Geschäftskonzept mit eingeflossen, lobt sie deren Engagement. ➔

Rausch – Das Bettenhaus. in Kürze

Rausch – Das Bettenhaus.
Riedingerstraße 12,
95448 Bayreuth
Tel.: 0921/83335
direkt@rausch-bettenhaus.de
www.waterbed-city.de

Inhaber: Wolfgang Rausch
Verkaufsfläche: 1.500 qm ebenerdig
Mitarbeiterzahl: 6
Verband: Garant

Und weil man schon mal dabei war, wurde auch die Energetik des Hauses auf den neuesten Stand gebracht. Das Lichtkonzept wurde unter den Aspekten der Energieeffizienz und der optimalen Produktinszenierung erneuert. Eine Photovoltaik-Anlage macht das Geschäft elektrisch nahezu autark. Die komplett neue Heizungsanlage und die Umstellung von Heizöl auf Erdgas rundet den Nachhaltigkeitsgedanken ab.

Auch am Sortiment wurden Justierungen vorgenommen. Von ehemals 15 Doppelliegeflächen mit Wasserbetten blieben zehn übrig. Davon profitierten neu aufgenommene Marken im klassischen Bettensegment wie Swissflex, Svane, Femira und Dayco. Das Metzeler-Sortiment erfuhr eine Ausweitung, ebenso Dermapur im Visko-Bereich. Auch Bettwäsche und weitere Haustextil-Artikel sind nun in einem breiteren Angebot bei Rausch zu finden. Insgesamt stellt sich das Rausch-Sortiment etwas exklusiver dar. „Im Schwerpunkt bedienen wir die preisliche Mitte und höher", schildert Monika Rausch.

Im Jahr 2016 präsentierte sich Rausch erstmals im neuen Look, seit 2018 ist das Wesentliche der Neupositionierungsmaßnahmen abgeschlossen. „Ein paar Sachen stehen noch aus", räumt Monika Rausch ein, quasi das Feintuning. Doch schon jetzt zieht das Ehepaar eine positive Bilanz seiner getroffenen Maßnahmen. „Wir konnten unseren Umsatz mit Wasserbetten halten und die Umsätze mit dem übrigen Sortiment steigern. 2018 war für uns ein Spitzenjahr, und 2019 werden wir voraussichtlich noch ein Stück besser abschneiden", freut sich die Geschäftsführerin anlässlich des Haustex-Besuchs im November. Besonders bemerkenswert: Heute schicken Ärzte und Physiotherapeuten Patienten zu Rausch, wenn es denen ums gesunde Schlafen geht. Und das nicht wegen einer organisierten Partnerschaft mit dem Bettenhaus, sondern aus eigener Überzeugung und eigenen guten Erfahrungen mit dem Rausch-Team. ■

Aufgeräumte Abteilung: Kissen und Zudecken sind übersichtlich angeordnet.