

## Haustex-Star 2019



**Die besten  
Fachgeschäfte  
Konzepte  
Marketing-Ideen  
Events**

# Vom Schülerjob zum Inhaber

Andreas Kramer half bereits als Schüler im Tübinger Bettenhaus Hottmann aus. Dass er das traditionsreiche Familienunternehmen einmal übernehmen würde, war damit aber keineswegs klar – er wollte eigentlich Maschinenbau studieren. Doch die erste erfolgreich verkaufte Daunendecke löste etwas bei ihm aus. Sein Vorgänger war klug genug, dies rechtzeitig zu nutzen.



**Andreas Kramer führt Betten Hottmann seit 2015.**

**W**ir haben einen sehr guten Ruf in Tübingen.“ Andreas Kramer weiß, worauf er sich eingelassen hat. 2015 hat er das alt eingesessene Bettenfachgeschäft Hottmann in Tübingen übernommen – und damit eine Institution in der Innenstadt der Universitätsstadt, nur einen Steinwurf vom Rathaus und dem Marktplatz entfernt, inmitten der Fußgängerzone.

Die Motivation, sich selbständig zu machen und das Haus vom Vorgänger zu übernehmen, fasst er in zwei Punkten zusammen: „Mit dem Geschäft wurde immer ordentlich umgegangen“, sagt der 36-jährige Familienvater. Schon einmal eine gute Voraussetzung für den Unternehmer. Nicht minder wichtig ist sein anderes Argument: „Der Hauptgrund, warum ich das Geschäft übernommen habe: Weil es mir Spaß macht!“ Und das hat eine längere Vorgeschichte.

Kramer hat schon als 14-jähriger im Laden ausgeholfen und dort seinen ersten Schülerjob in der Bettfedernreinigung gehabt. Sein Vater und der vorherige Inhaber Rolf Meinhardt kannten sich vom Stammtisch, und so kam eins zum anderen. Aus dem Schülerjob wurde etwas Längerfristiges, denn auch während des Studiums jobbte Kramer im Geschäft. „Das war eine gute Durchgangsstation“, sagt er heute.

Ursprünglich wollte Kramer Maschinenbau studieren. Hier aber hatte er ein halbes Jahr Wartezeit, und so arbeitete er währenddessen im Geschäft in Teilzeit. Eigentlich war das ein Bürojob. Aber als gleich zu Beginn einmal Not am Mann war, musste er im Geschäft aushelfen, wurde sogleich von einer Kundin angesprochen – und verkaufte ihr erfolgreich eine Daunendecke. Das war ein großes Erfolgserlebnis: „Ich habe gemerkt, dass das Spaß macht“, so Kramer. Schließlich entschied er

sich für ein BWL-Studium an der Euro-FH in Reutlingen und Hamburg.

Das Bettenhaus, das Kramer heute führt, wurde 1904 von Paul Hottmann gegründet. Desens Tochter übernahm das Geschäft, ein Enkel des Gründers folgte als dritte Generation Anfang der 90er-Jahre – Kramers Vorgänger. Da Rolf Meinhardt keine Kinder und damit keinen natürlichen Nachfolger hatte, den Familienbetrieb aber erhalten wollte, war Handlungsbedarf gegeben.

So lud der Vorbesitzer Kramer und seine Frau schließlich zum Essen ein und machte ihm das Angebot der Übernahme. Kramer sagte nicht sofort ja, sondern überlegte in Ruhe. Gemeinsam wurde ein Ziel definiert: Der Vorbesitzer sollte sich bei der Übernahme komplett zurückziehen, aber mit seiner Erfahrung weiter unterstützen. Und: Das Geschäft soll beide überleben, also eine langfristige Zukunftsperspektive haben. So wurden die Kennzahlen analysiert, und die waren gut.

Vor der Übernahme schaute sich Kramer außerdem einige Bettenhäuser bundesweit an. Sein Studium bot ihm zwar mit dem Abschluss des Diplomkaufmanns eine gute Grundlage für die Selbständigkeit, aber er weiß auch: „Man kann ein Geschäft nicht mit Zahlen alleine führen.“ Es gehört auch Leidenschaft dazu. Und das entsprechende Wissen. So qualifizierte er sich in Nagold zum Schlafberater weiter.

Die Übergabe selbst wurde dann eher still vollzogen, ohne große Pressearbeit. „Die Kunden kannten mich ja eh schon aus dem Geschäft“, so Kramer. Nach dem Ausscheiden des Vorgängers wurde auch keine große Umgestaltung im Geschäft vorgenommen und nur Kleinigkeiten verändert. Aber: Nach der Übernahme hat Kramer Studenten beschäf-





**Gesunder Schlaf soll gut aussehen: Matratzen, Schlafsysteme und Bettgestelle werden bei Hottmann entsprechend dekoriert.**



**Die textilen Sortimente sind wichtige Frequenzbringer.**

tigt, die Kunden nach ihrem Einkaufserlebnis befragten, um daraus Schlüsse für die weitere Arbeit zu ziehen.

Das Persönliche ist dem Fachhändler wichtig: „Es kommt immer darauf an, wer im Laden steht“, ist er überzeugt. Da ist es die Summe an Kleinigkeiten, die die Kunden zufriedenstellt, „und das fängt mit der Begrüßung der Kunden an, wenn sie das Geschäft betreten.“ Dass man den heutigen Inhaber schon als 14-Jährigen kannte, war nicht zwingend ein Vorteil:

„Plötzlich war ich der Chef von Kolleginnen, die meine Mutter sein könnten.“ Insgesamt aber habe sich das Team gut entwickelt und ihm keine Probleme bereitet. „Und das merkt der Kunde.“

Der findet bei Hottmann nach wie vor das klassische Sortiment eines Fachgeschäftes mit hohem textilen Anteil. Dabei spielen die Produkte des Bettenrings eine maßgebliche Rolle. Matratzen und Schlafsysteme kommen von Dormabell und Röwa aus dem benachbarten

Mössingen. Hier wirkt sich die regionale Nähe positiv aus. Weitere Lieferanten sind Werkmeister und Rummel. Liegesysteme stehen beim Umsatz auf Platz eins, gefolgt von Bettwäsche und Bettwaren. Auch Bettgestelle sind im Angebot des Fachgeschäftes.

Stark ist das Sortiment an Bettwäsche, unter anderem mit Bassetti, Schlossberg, Fischbacher, Elegante oder Joop. Frottier, Tischwäsche, Plaids oder Kissen runden die Präsentation ab, Küchenwäsche ist ebenfalls ein →



**Dormabell-Produkte des Bettenrings stehen im Mittelpunkt, Röwa, Werkmeister und Rummel sind weitere Matratzenlieferanten.**



**Eingeführte Altstadtlage: Auf 280 Quadratmetern bietet Betten Hottmann in Tübingen das klassische Fachhandlssortiment.**



## Betten Hottmann in Kürze

Betten Hottmann  
Hirschgasse 1  
72070 Tübingen  
Tel.: 07071/23072  
E-Mail: andreas.kramer@betten-hottmann.de  
Internet: www.betten-hottmann.de

**Inhaber:** Andreas Kramer  
**Verkaufsfläche:** 280 qm auf einer Etage  
**Mitarbeiterzahl:** 6  
**Verband:** Bettenring

guter Frequenzbringer, denn, so Kramer. „Es gibt einfach sehr viele schlechte Geschirrtücher...“ Decken und Kissen werden bei Hottmann noch selbst gefüllt und gereinigt. Und auch Objekte statet der Fachhändler aus, zum Beispiel Gästehäuser in der Region.

Gesunder Schlaf und eine ergonomisch orientierte Beratung sind bei Hottmann ein zentraler Punkt. Kramer nutzt ein Netzwerk von Orthopäden und Ärzten in Tübingen, die ihm potenzielle Kunden bringen. „Wir haben uns da einen guten Ruf erarbeitet“, sagt er. Seine Zielgruppe ist bunt gemischt und im Kern

zwischen 30 und 55 Jahre alt, aus dieser Gruppe kommen die meisten Kunden zu ihm ins Geschäft. „Es gibt aber auch immer mehr Studenten, die gut schlafen wollen. Da hilft dann auch öfter mal die Oma bei der Finanzierung“, sagt der Inhaber. „Die Studenten kaufen vielleicht günstigere Sachen, aber sie kaufen.“

Außerdem bietet Tübingen eine gut situierte Klientel. Forschung, Lehre und Verwaltung sorgen dafür, dass es am Standort viele Professoren und Beamte gibt, die eine gute Kaufkraft gewährleisten. Die Stadt ist sehr konstant im Konsum, ist die Erfahrung des Einzelhändlers, Preissensibilität ist vorhanden, aber nicht zu sehr ausgeprägt: „Der Preis ist immer ein Thema, aber die Tübinger haben Geld“, so Kramer. „Wir beraten nicht nach Preis, sondern bedarfsorientiert nach den Wünschen des Kunden. Dann lässt sich auch ein Preis gut begründen.“

Und dennoch: Für den noch vergleichsweise jungen Fachhändler gibt es auch Rückschläge. Der Sommer 2018 war auch bei Hottmann eine schwierige Zeit, weil das Wetter zu heiß und der Umsatz entsprechend war. Noch viel dramatischer jedoch war die erste große Herausforderung, die mit einem Motorradunfall kam, der Kramer für vier Wochen außer Gefecht setzte. „Da habe ich gemerkt, was es bedeutet, selbständig zu sein“, sagt er. „Aber das Team hat super funktioniert, und das war eine beruhigende Erkenntnis.“ ■



**Lange Schaufensterfront: Neben der Frontfassade sorgt Betten Hottmann auch in einer Fußgängerpassage für Aufmerksamkeit.**