

Haustex-Star 2020



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

Investition auf der grünen Wiese

Neben dem Stammhaus von Betten Durner in Ravensburg hat Inhaber Peter Durner 2014 ein Outlet auf der grünen Wiese eröffnet. Was als Outlet begann, wurde schnell zu einem großen Erfolg bei den Kunden. So kam 2019 ein Matratzenmarkt hinzu, mit dem Verkaufs- und Lagerflächen verdoppelt wurden. Insgesamt investierte der Händler 3,5 Mio. Euro – und ist selbst überrascht, wie schnell und wie gut der neue Standort sich etablieren konnte.



Inhaber Peter Durner

Gut zehn Kilometer außerhalb liegt das Geschäft in Horgenzell, einer 1.100-Einwohner-Gemeinde. Die Wahrnehmung ist durch die Lage an gut frequentierter Durchgangsstraße gut. Mit ausreichend Parkplätzen vor dem Haus punktet das Outlet zudem. In unmittelbarer Nachbarschaft liegt außerdem ein sehr gut besuchter Supermarkt, der für zusätzliche Frequenz sorgt. Doch nicht nur diese Rahmenbedingungen sind es, die Kunden anziehen. Es ist vor allem das Warenangebot mit seiner ausschließlich preisorientierten Ausrichtung, das für großen Zuspruch sorgt. Es wurde zunächst auf 800 Quadratmetern Verkaufsfläche präsentiert. Hinzu kam eine Lagerfläche in gleicher Größe, die als zentrales Waren- und Logistikhelfer für das Fachgeschäft in Ravensburg diente.

Der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten. „Wir hätten nicht gedacht, dass sich das so schnell und so positiv entwickelt“, freut sich Peter Durner. „Das hat vom ersten Tag an gut funktioniert, weil wir dieses Konzept auch sehr konsequent leben. Und auch der gute Standort hat uns geholfen.“ So wurde das Outlet erweitert

und faktisch verdoppelt: Hinzu kam 2019 ein Matratzenmarkt mit 800 Quadratmetern zusätzlicher Verkaufsfläche sowie 1.600 Quadratmetern zusätzlicher Lagerfläche. Insgesamt hat Durner für das Projekt 3,5 Mio. Euro in die Hand genommen. „Unser Ziel war es, Fläche zu schaffen mit überschaubaren Kosten.“

Obwohl oder vielleicht gerade weil der Fachmarkt deutlich außerhalb der Stadt liegt, ist hier immer etwas los. An der Straßenseite sorgen große Schilder und ein dekoriertes Schaufenster für Aufmerksamkeit. Im Inneren der beiden Gebäudeteile wird die Straße wiederum nicht wahrgenommen. Hier sorgen nur kleine Oberlichter für Licht, ansonsten ist man vom Verkehr abgeschottet. „Viele Kunden kommen zu uns, weil wir hier für sie besser präsent sind“, erklärt Peter Durner. „Es gibt eine hohe Verweildauer, weil es auch viel zu sehen gibt.“

Die beiden Gebäudeteile wurden solide und massiv errichtet, aber flexibel geplant: Es wurden gut gedämmte Holzwände gewählt, die bei einem möglichen Umbau oder einer anderen Nutzung des Gebäudes schnell entfernt wer-



Auf 800 Quadratmetern Verkaufsfläche werden unter anderem Bettwaren, Schlafsysteme und Matratzen angeboten.



Verkaufsfläche verdoppelt: Der neue Matratzenmarkt entstand als Ergänzung des bestehenden Outlets von Betten Durner.

den können. In einem Nebengebäude sind die Heizung und das Lager für Holzpellets untergebracht sowie eine Wohnung, die vermietet ist. Durch den Neubau ist auch die Lagerfläche auf mehr als 1.600 Quadratmeter angewachsen. Hier lagern zahlreiche Matratzen, die komplette Matratzenlogistik wird von hier aus auch für das Stadt-Geschäft gesteuert. „Wir haben viel auf Lager, sodass wir auch sehr schnell lieferfähig sind“, betont der Inhaber.

Im Matratzenmarkt werden Bettgestelle, Matratzen und Zudecken präsentiert. Im Outlet liegt der Schwerpunkt auf Frottierwaren, Bademänteln, Bettwäsche, Tischwäsche, Mode und Accessoires. Es wird auch 1-B-Ware angeboten, außerdem wird gezielt Ware von den Herstellern angekauft, um sie hier preisgünstig anbieten zu können. Nur zu einem geringen Teil wird das abverkauft, was sich im Stammhaus in Ravensburg nicht verkauft hat. Bei

den Bettgestellen und Matratzen setzt Durner nicht auf Billig-Ware, sondern bedient einen konsumigen Bereich bis zur gehobenen Mitte – preisgünstig, aber nicht billig, um eine breite Zielgruppe anzusprechen. Und die kommt: „Wir haben Kunden von jung bis alt. Die Menschen sind sparsam, wollen aber Qualität. Und wir bieten ihnen eine große, preisorientierte Vielfalt.“ Das kostenlose Parken vor der Türe hilft dabei, so Durner: „Das machen viele aus dem Umland, die nicht in die Stadt fahren wollen.“ Geöffnet ist an 3,5 Tagen die Woche, Montag und Dienstag haben Markt und Outlet geschlossen. ➔



Der Fachmarkt bietet Bettgestelle, Boxspringbetten und Matratzen in konsumigen Preislagen bis zur gehobenen Mitte.



Ansprechend dekorierte Betten: eine der Kojen im Matratzenmarkt.



Betten Durner in Kürze

Betten Durner
 Bachstraße 32-34
 88214 Ravensburg
 Tel.: 0751-23165
 info@betten-durner.de
 www.outlet-betten-durner.de

Inhaber: Peter Durner
Verkaufsfläche: 1.600 qm auf 3 Etagen
Mitarbeiterzahl: 5
Verband: Bettenring

Die Investition auf der grünen Wiese macht sich bezahlt. „So wie es aussieht, werden wir mit dem neuen Projekt 2019 sogar etwas mehr Umsatz machen als in unserem Haus in der Stadt“, erklärte Durner beim Haustex-Besuch im Herbst. Im Stammhaus werde über 80 Prozent des Umsatzes über textile Sortimente gemacht, nicht über die Matratze. Vom stationären Handel ist Durner nach wie vor überzeugt: „Die Leute wollen nach wie vor shoppen, sie wollen ein Einkaufserlebnis haben und die Haptik spüren. Und das alles bieten wir ihnen.“

Beim Einkauf werde auf ein gutes Preis-/Leistungs-Verhältnis geachtet, auch modische Aspekte spielen eine große Rolle. „Es muss für den Kunden passen. Wir verkaufen alles, was qualitativ vertretbar ist.“ Dabei stehen Marken nicht so im Vordergrund, auch wenn zum Beispiel im Frottierbereich Namen wie Vossen, Cawö, Esprit, Kleine Wolke oder Egeria vertreten sind. Sie werden aber nicht massiv beworben. Durner streut Prospekte in hoher Auflage in der Region, die selbst erstellt und fünf- bis sechsmal im Jahr mit der Lokalzeitung verteilt werden. „Wir haben eine Homepage. Aber wir machen keinen Shop und wir versenden auch nichts.“

Im Ravensburger Stammhaus wird das Sortiment eines klassischen Fachgeschäftes ge-

pfligt. „Dort bieten wir die üblichen Produkte mit der jeweils aktuellen Kollektion an. Im Outlet sind es die zurückliegenden Kollektionen. Für die Kunden ist das nicht so entscheidend: Sie kaufen, was ihnen gefällt oder was zu ihrer Einrichtung passt, und weniger, weil eine bestimmte Farbe gerade aktuell ist.“

Im Matratzenmarkt liegt der Fokus auf jungen Betten, Holzgestellen und Boxspringbetten. Aber auch Matratzen und Lattenroste werden angeboten und entsprechend beraten. „Wir haben hier den Charakter eines Fachmarktes mit kompetenter Beratung.“ So werden zahlreiche Dormabell-Produkte angeboten. „Hier wird auch angemessen. Das alte Dormabell-System steht im Markt, das neue nutzen wir in Ravensburg.“ Seit die neue Halle steht, werden auch Innova-Matratzen verkauft, außerdem ist das Sympathica-Sortiment im Angebot sowie eine Abrundung nach unten. „Dadurch, dass wir die neue Halle haben, können wir auch die Bettgestelle in der Ausstellung schön präsentieren. Das macht sich bemerkbar und läuft jetzt richtig gut.“

Auf 350 Quadratmeter wurde die Frottierwarenabteilung vergrößert.



Das Durner-Outlet hat auch zahlreiche Mitnahmeartikel im Angebot.





Haustex Star 2020



Betten Durner, Ravensburg

Vorbildlicher Umbau Fachmarkt

Prämiert von Haustex
 Europas große Fachzeitschrift für Heimtextilien,
 Bettwaren, Matratzen und Schlafsysteme


