

# Heimtex-Star 2020



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

# Frischer Elan und langjährige Erfahrung

Sie waren einmal Chef und Angestellter, heute sind Helmut Heinz und Alexander Rühle Partner. 2018 haben sie ihren gemeinsamen Betrieb gegründet. Die beiden ergänzen sich und schreiben bereits schwarze Zahlen. Auch die Jury hat das Duo mit seinem Konzept überzeugt. Sie vergibt den Heimtex-Star 2020 für die „Vorbildliche Neugründung“ nach Mössingen an Heinz & Rühle Raumgestaltung.



Die Neugründer Alexander Rühle und Helmut Heinz haben Mut bewiesen: „Zu zweit sind wir stärker“.

Die Wege von Helmut Heinz und Alexander Rühle kreuzten sich im Lauf der Jahre immer wieder und mündeten schließlich in einem gemeinsamen Projekt. Denn beide wollten etwas Besonderes verwirklichen. „Zu zweit sind wir stärker“, befanden die Raumausstattermeister und gründeten einen Betrieb mit Ladengeschäft im heimischen Mössingen am Nordrand der Schwäbischen Alb.

Heinz & Rühle Raumgestaltung hat sich in einem Geschäftshaus an der Offerdinger Straße eingemietet, in verkehrsgünstiger Lage Richtung Stadtmitte. Dort stellt das ambitionierte Inhaber-Duo auf 240 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche ein abwechslungsreiches Angebot zur Schau: Bodenbeläge (50 % Umsatzanteil), Deko-, Gardinen-, Möbelstoffe und Vorhangsysteme (30 %), Sonnen- und Insektenschutz

(20 %) sowie zur Abrundung Tapeten und Wohnaccessoires. Dabei präsentiert der Vollsortimenter seit der Eröffnung im Sommer 2018 nicht nur eine wertige Produktpalette, sondern hat in der Ausstellung auch eine einladende Wohnzimmeratmosphäre geschaffen, um die Kunden willkommen zu heißen.

## Auf den veränderten Markt reagiert

Helmut Heinz wurde das Raumausstatter-Gen praktisch in die Wiege gelegt, denn schon sein Vater hatte einen eigenen Betrieb. Der Juniorchef schlug denselben Pfad ein und führte zusammen mit seiner Frau Sybille über vier Jahrzehnte erfolgreich einen 2.500 m<sup>2</sup> großen Heimtextilien-Fachmarkt in Mössingen. Dieser firmierte einst unter der Vertriebschiene Decodomus der Einkaufsgenossenschaft Südbund, die inzwischen von der Dachmarke Raum<sup>3</sup> abgelöst wur-

KATEGORIE  
VORBILDICHE  
NEUGRÜNDUNG



Der Ausstellungsraum wirkt durch seine offene Gestaltung hell und freundlich.



Die Ladengestaltung mit Rundumkonzept hat das Inhaber-Duo in Eigenregie geplant und umgesetzt.

de. Das Discountergeschäft mit vielen schnellen Artikeln habe sich indes „in den letzten Jahren“ gewandelt, meint der 59-Jährige. Lagerware sei zunehmend weniger nachgefragt worden. Als dann nebenan ein Baumarkt eröffnete und oft dieselbe Ware anbot, hätten Kunden schnell und einfach die Preise vergleichen können.

Für das Ehepaar Heinz war klar: „Unsere Ladenfläche ist zu groß“. Das Geschäftsmodell als Massenanbieter rentierte sich nicht mehr. Nach über 40 Jahren wurde der Fachmarkt geschlossen. Denn in der Raumausstattung gehe der Trend wieder zurück „zur Basis“: dem klassischen Handwerk mit Maßanfertigung.

### Vom Angestellten zum Kompagnon

Alexander Rühle war nach seiner Meisterprüfung sieben Jahre als Angestellter im Fachmarkt von Helmut Heinz tätig und schätzte seinen Arbeitgeber. Um noch weitere berufliche Erfahrungen zu sammeln, wechselte er aber 2009 zu einem renommierten Innenausstatter. Dort richtete er eine neue Abteilung für Gardinen und Sonnenschutz mit zuletzt sechs Mitarbeitern ein. Als „tolle Erfahrung“ bezeichnet

Rühle das heute, doch zunehmend habe er den Drang verspürt, sich selbstständig zu machen. „Für mich war der große Reiz, etwas aus dem Nichts in meiner Heimatstadt aufzubauen“, erzählt der 44-Jährige, der sich unter anderem durch Vereinsarbeit „gut vernetzt“ sieht. Es gibt in Mössingen noch einen weiteren Raumausstatter. Doch es sei genügend Kaufkraft für zwei Geschäfte vorhanden, so die Erfahrung durch den früheren Decodomus-Markt.

Dass sich auch Helmut Heinz über eine Neuausrichtung in der 20.000-Einwohner-Stadt Gedanken machte, war ein glücklicher Zufall. „Ich fragte ihn, ob er Interesse hat, gemeinsam mit mir eine Raumausstattung zu betreiben“, erzählt Alexander Rühle. Drei Monate lang wurden Gespräche geführt und Konzepte beraten, bis die Entscheidung gefallen war: „Das machen wir.“ Helmut Heinz hat „im Prinzip“ aus zwei Gründen zugesagt: „Zum einen haben wir keinen Nachfolger und zum anderen mit Alexander einen kompetenten Partner.“ Im Laden ist auch Sybille Heinz mit von der Partie und managt querverbunden organisatorische Aufgaben. Eine Näherin und eine Hilfskraft komplettieren das fünfköpfige Team.

### Neustart mit Stammkunden

Die beiden Raumausstatter mit Meisterbrief bringen für ihre erfolgreiche Neugründung nicht nur geballtes Fachwissen mit, sondern eine ideale Kombination aus „frischem Elan und langjähriger Erfahrung“, wie sie sagen. „Wer heute als No Name etwas Neues anfangen will – das ist gewagt“, betont Heinz und verweist auf die Stammkunden des ehemaligen Fachmarktes, von denen das neue Geschäft jetzt profitiere. Rühle wiederum findet es „schön“, Altkunden begrüßen zu können, die er bereits im Vorgängerbetrieb betreut habe. Auch „völlig neue Kunden“ werden registriert, die auf Weiterempfehlung oder über Zeitungswerbung kommen. Weitere Werbemaßnahmen sind Reklame an Baustellen, die Teilnahme am Tag der offenen Tür und die Beteiligung als Aussteller an der Gewerbeschau. Das Einzugsgebiet erstreckt sich „50 km rundum“ mit Schwerpunkt auf Mössingen sowie Tübingen, Reutlingen und Balingen.

Für die junge Firma Heinz & Rühle war es wichtig, nicht im angestammten Decodomus-Gebäude, sondern einer anderen Immobilie den →



Für eine Bemusterung bei Tageslicht wurden die Shopsysteme von MHZ mit innen- und außenliegendem Sonnenschutz in Fensternähe platziert.



## Heinz & Rühle in Kürze

Heinz und Rühle Raumgestaltung GmbH  
Offerdingerstraße 16  
72116 Mössingen  
Tel.: 07473 / 40 33  
info@raumgestaltung-hr.de  
www.raumgestaltung-hr.de

### Inhaber/Geschäftsführer:

Helmut Heinz, Alexander Rühle

**Gründung:** 2018

**Mitarbeiter:** 5

**Ausstellungsfläche:** 240 m<sup>2</sup>



Neuanfang zu wagen. Die Räumlichkeiten im Geschäftshaus „Bollwerk“ mit eigenen Kundenparkplätzen hatte man schon im Vorfeld ins Auge gefasst. Zahlreiche Dienstleister, ein Restaurant und auf der Straßenseite gegenüber ein Lebensmittel-discounter sorgen für hohe Publikumsfrequenz. „Wenn ich einen Laden eröffne, dann nur hier, nicht in der zweiten Reihe oder in einem entlegenen Industriegebiet“, bekräftigt Helmut Heinz die Standortwahl an der viel befahrenen Straße, die direkt ins Zentrum führt.

Die Investitionssumme in den Umbau, das Inventar und die Warenmuster liege „locker bei 80.000 EUR“, sagen die Geschäftsführer, die das Gesamtkonzept in Eigenregie geplant und ausgeführt haben. Das Fachgeschäft verfügt über eine umlaufende Schaufensterfront, durch die viel Tageslicht fällt und somit ideal für Bemusterungen ist. In Fensternähe gibt es deshalb verschiedene Shop-Lösungen von MHZ für Sonnenschutzsysteme. Der Ausstellungsraum wirkt durch seine offene Gestaltung hell und freundlich und ist zum Teil mit Teppichboden belegt, „um Gemütlichkeit“ zu verbreiten.

Betreten Kunden das Ladenlokal, geht der Blick direkt zur Empfangstheke und den Büroarbeitsplätzen in der hinteren Raumecke. Damit soll vermittelt werden: „Wir sind immer für Sie da und greifbar.“ Über dem Tresen dient eine schicke Dekoration mit Fadenvorhängen als Hingucker. Junge Besucher – die Kunden von morgen – haben in einer einsehbaren Kinder-ecke ihren Spaß. Als ruhige Sitzgelegenheit für die Beratung wurde ein langer Holztisch zwischen Musterständern mit rund 1.200 Stoffbügeln platziert.

### Trendsetter für Mössingen

Der Innenausstatter hat sein Sortiment im mittleren bis hochwertigen Bereich positioniert und will als „Trendsetter“ etwas Besonderes bieten. Während Alexander Rühle geschmacklich eine eher puristische, klare Linie bevorzugt, ist die Leidenschaft seines Geschäftspartners die opulente, üppige Dekoration.

Die Käuferklientel – „ab 30 Jahre aufwärts, junge Familien mit Eigenheim und Zweiteinrichter“ – werde aktuell mit jeder Stilrichtung bedient. „Als Neugründer muss man anfangs breit stapeln um zu sehen, was beim Kundenkreis läuft“, wollen die Inhaber nach einer gewissen Zeit das Programm eingrenzen beziehungsweise „unverkäufliche Varianten“ auslisten. Den Objektanteil beziffern sie auf 20 %, „vorrangig ausgewählte Aufträge“ wie Chefbüros, Aufenthaltsräume oder eine Cafeteria-Gestaltung. Das Serviceangebot beinhaltet alle Leistungen, die das raumausstattende Handwerk bietet: Nähatelier und Polsterwerkstatt, Verlegung aller Böden, Montagearbeiten, Gardinenwäsche sowie Aufmaß und Beratung vor Ort.

Und wie fällt die Geschäftsbilanz nach einhalb Jahren des Bestehens aus? Alexander Rühle sagt: „Ich bin begeistert. Wir haben Fahrt aufgenommen und schreiben schwarze Zahlen.“ Helmut Heinz formuliert es etwas zurückhaltender: „Alles ist gekommen, wie wir es geplant haben. Luft nach oben gibt es immer.“

Petra Lepp-Arnold