

Wirtschafts Echo

D 79227 3. Jahrgang / Nummer 6

MAGAZIN FÜR MACHER UND MÄRKTE IN SÜDHESSEN

Dezember/Januar 2010 3,50 Euro

Macher & Märkte

Fachkräfte, das Thema

In Südhessen wird qualifiziertes Personal langsam knapp. Wie Unternehmen darauf reagieren – eine Beispielsammlung. **Seiten 4 bis 6**

Geld & Finanzen

Info-Flut, Info-Not

Anleger-Informationen aus dem Internet gibt es in Massen. Nur: Welche sind gut, welche nicht? Versuch eines Überblicks. **Seite 16**

Handwerk & Hightech

Die Sofa-Doktoren

Früher hieß es ex und hopp. Heute werden lieb gewonnene Möbel notoperiert von der Firma Born in Fränkisch-Crumbach. **Seite 30**

Life & Style

Zwei Supersportler

Man gönnt sich ja sonst nichts, hat sich Jörg Riebartsch gesagt und Mercedes SLS sowie Ferrari California getestet. **Seiten 36 und 37**

CNC-Lösungen aus Roßdorf:

BeLi GmbH

Spezialisiert auf die Fertigung komplexer Dreh- und Frästeile bieten wir Ihnen professionelle technische CNC-Lösungen – schnell, präzise und zuverlässig.

Mehr Info unter www.beli-gmbh.de



Ein Wohnmobil für den Scheich

Raumausstattung –

Die Darmstädter Firma Buttmi – gegründet vor 175 Jahren als Sattlerei – setzt auf individuelle Lösungen bei der Wohnraum-Gestaltung. Daniel Buttmi managt das Geschäft mit seiner Frau.

Seite 29



ROADSHOW AM 31.01.2011 IM LEXUS FORUM DARMSTADT

DER NEUE LEXUS CT 200h.

Erleben Sie den weltweit ersten Vollhybrid in der Premium-Kompaktklasse: Der Lexus CT 200h verbindet sportliche Eleganz mit dem neuesten Stand automobilier Technik. Im rein elektrischen EV-Modus fahren Sie nahezu lautlos und genießen so die entspannende Ruhe im komfortablen Innenraum, der Sie mit hochwertigen Ausstattungs-Highlights faszinieren wird. Starten Sie diese stille Revolution.

Ab 31.01.2011 vorab bei uns – und schon jetzt bestellbar. Mehr Informationen unter Tel. 06151-1301-100

Kraftstoffverbrauch Lexus CT 200h kombiniert in l/100 km: 4,1 - 3,8 (innerorts 4,2 - 3,7/außerorts 4,0-3,7) bei CO₂-Emissionen von 96 - 89 g/km nach dem vorgeschriebenen EU-Messverfahren.

LEXUS FORUM Darmstadt
Auto Schneider GmbH • Gräfenhäuser Str. 79 • 64293 Darmstadt
www.lexusforum-darmstadt.de
Ansprechpartner • Emek Erdogan Tel.: 06151/1301-100

LEXUS
HYBRID
DRIVE



ECHO Zeitungen GmbH / Holzhofallee 25-31 / 64295 Darmstadt

Telefon: Zentrale 06151 387-1 / Redaktion: Fax 387-307 / Abo-Service: Telefon 387-431, Fax 387-505 / Anzeigen: Telefon 387-387, Fax 387-448

Internet: www.wirtschafts-echo.de / www.echo-online.de



gel und Bilder. Es gibt eine kleine Bar mit Espressomaschine und eine Sitzzecke. Meist kommen die Kunden zu einem fest vereinbarten Termin vorbei – damit sichergestellt ist, dass Buttmi Ruhe und Zeit für das Gespräch hat.

Der nächste Schritt sei immer, den Kunden zu Hause zu besuchen. Buttmi muss die Räume sehen, um Vorschläge machen zu können. „Das ist schon etwas sehr Intimes“, sagt der Raumausstatter, „wir kommen bis ins Schlafzimmer.“ Aber damit haben die Kunden offenbar kein Problem. Viele überlassen ihr Haus den Raumausstattern, während sie im Urlaub sind – und wenn sie wiederkommen, ist alles gemacht. Der Raumausstatter legt einen genauen Zeitplan fest, und der Kunde kann sich darauf verlassen, dass dieser eingehalten wird. Von der Auftragserteilung bis zur Fertigstellung dauert es vier bis sechs Wochen. „Die Kunden geben das in unsere Hände, sie vertrauen uns voll“, sagt Daniel Buttmi.

Der 46-Jährige leitet das Unternehmen zusammen mit seiner Frau Beatrice (41). „Das ist das Beste, was man machen kann“, sagt Buttmi, „die Arbeit schweißt zusammen.“ Das Paar hat keine Kinder: „Das Unternehmen ist unser Kind“, sagt Daniel Buttmi. Und für dieses Kind tun die Buttmis alles. „Wir stehen morgens um halb sechs auf und kommen abends nicht vor acht oder neun Uhr nach Hause.“ Selbst wenn Daniel und Beatrice Buttmi Urlaub machen, nutzen sie die Reise, um Inspirationen für ihre Arbeit zu sammeln. Oft sind sie in Asien unterwegs. Von dort brachten sie zum Beispiel die Idee für Vorhänge aus Reispapier mit.

Das Unternehmen wächst: Jedes Jahr stellt der Raumausstatter einen Auszubildenden ein, mit der Absicht, ihn zu übernehmen – oder sie. 70 Prozent der Bewerber seien Frauen, erzählt Buttmi. Die hätten allerdings oft noch eine ganz falsche Vorstellung vom Beruf des Raumausstatters. „Der Job be-

steht nicht nur aus Gardinen umhängen und Sofa verrücken“, sagt Buttmi, „es gibt auch mal Staub und Dreck, wir leisten harte körperliche Arbeit.“ Deshalb springen viele Bewerberinnen nach dem ersten Besuch auf einer Baustelle wieder ab. Insgesamt gebe es nicht viele, die sich für eine Ausbildung zum Raumausstatter bewerben. Der Beruf sei zu unbekannt. „Wir rekrutieren viel aus dem Bekanntenkreis“, erklärt Buttmi.

Privatkunden achten mehr auf Qualität

2010 sei das beste Jahr in der Firmengeschichte gewesen. „Wir glauben, dass es gut weiterläuft.“ Dabei sieht es in der Branche insgesamt nicht gut aus. „Es werden nur wenige Raumausstatter übrig bleiben“, ist Buttmi überzeugt. „Wir haben rechtzeitig umgestellt, weg vom reinen Industriekunden-Bereich“, erklärt er. Denn bei der Raumausstattung für Großunternehmen wird immer mehr an der Preisschraube gedreht, nur der billigste Anbieter bekommt den Auftrag. Viele Betriebe halten das auf Dauer nicht durch. Bei Privatkunden ist das anders: Wer einen Raumausstatter damit beauftragt, ihm das Wohnzimmer einzurichten, der schaut nicht aufs Geld, sondern auf die Qualität.

Buttmis ungewöhnlichster Auftraggeber war ein Scheich aus Dubai. Er wünschte sich ein Wohnmobil für die Falkenjagd. Buttmi nahm einen Lastwagen und stattete ihn mit Bad und Schlafzimmer aus, die Wände des Lkw bespannte er mit Stoff in Grün-Gold-Tönen. Als der Luxus-Wohnwagen fertig war, wurde er nach Dubai verschifft. „Angeblich hat der Scheich ihn ein oder zweimal benutzt und ihn dann in der Wüste stehen lassen“, erzählt Buttmi.

Ob er einen Traum hat, den er noch verwirklichen möchte? „Ich würde gern mein eigenes Traumhaus am Meer gestalten“, sagt Buttmi. Aber es wird noch dauern, bis er dafür Zeit findet.

Die Wohn-Visionäre

Schönes Heim – Der Darmstädter Raumausstatter Buttmi setzt auf individuelle Kundenbetreuung und Problemlösungen – Auch in Nizza oder für einen Scheich

VON JUDITH FÉAUX DE LACROIX

Sie sind gut versteckt, die Geschäftsräume von Raumausstattung Buttmi in Darmstadt. Wer sie nicht kennt, läuft an der unscheinbaren Hofeinfahrt an der Rheinstraße vorbei, ohne einen Blick hineinzuwerfen. Aber Daniel und Beatrice Buttmi haben es nicht nötig, auf sich aufmerksam zu machen. „Wir gewinnen unsere Kunden weniger über Werbung, als über Empfehlung“, sagt Daniel Buttmi. Und wer einmal den Weg zu ihnen gefunden hat, kommt oft wieder. „Der Kundenrücklauf liegt bei 85 Prozent.“

Zu den Stammkunden von Buttmi gehören Clara und Gerhard Bell. Clara Bell ist Architektin. Ihr Haus in Ober-Ramstadt haben sie und ihr Mann selbst gebaut. „Wir sind anspruchsvoll und suchen das Besondere“, sagt die 46-Jährige. „Fertigprodukte wollen wir nicht.“ Vor zwei Jahren brauchten die Bells elektrische Jalousien für ihre riesigen Fenster – eine komplizierte Angelegenheit. Der Tipp, sich damit an Buttmi zu wenden, kam aus dem Bekanntenkreis. „Die haben bemerkenswerte Arbeit geleistet“, erinnert sich Clara Bell. Die Buttmis seien Prob-

lemöser: „Sie bieten immer mehrere Alternativen an.“ Seitdem bestellen die Bells immer wieder bei Buttmi. Viele Kleinigkeiten sind dabei: Kissen, Stoffbestückung. Jetzt haben sie ein größeres Projekt in Auftrag gegeben: eine Wohnung in Nizza. Dort verlegt Buttmi Parkett, installiert Jalousien, liefert Vorhänge. „Wir fühlen uns gut betreut“, sagt die Architektin, „es herrscht ein sehr persönlicher Kontakt zwischen uns.“

Wer berät, der setzt das Projekt auch um

Darauf legt Daniel Buttmi großen Wert – die persönliche Betreuung. Er nimmt sich Zeit für die Kunden. Es geht darum, gemeinsam Ideen zu entwickeln: „Wir sind Wohn-Visionäre“, sagt der Raumausstatter. Es gibt kein Verkaufspersonal. Diejenigen, die beraten, sind die gleichen, die das Projekt später umsetzen. Die Ausstellungsräume sind so gestaltet, dass man sich zuhause fühlt: Flauschiger Teppichboden in weinrot wechselt mit anheimelndem Parkett, das sich erst auf den zweiten Blick als Plastikimitat entpuppt. In den Türrahmen hängen bunte Vorhänge, an den Wänden Spie-



Unternehmen

Das Unternehmen Buttmi ist seit Mitte der 60er Jahre Raumausstatter – gegründet wurde es vor 175 Jahren als Sattlerei. Anfangs übernahm Buttmi überwiegend die Raumausstattung für Geschäftskunden, zum Beispiel die Darmstädter Klinik. Inzwischen bedient das Unternehmen vor allem Privatkunden. Daniel Buttmi machte die Ausbildung zum Raumausstatter im Betrieb seiner Eltern, 1991 übernahm er das Unternehmen und konzentrierte sich ganz auf die Raumausstattung. Heute hat Buttmi 14 Mitarbeiter. Die Geschäftsräume in Darmstadt erstrecken sich über 480 Quadratmeter – 200 Quadratmeter davon sind Ausstellungsfläche. Das Unternehmen betreibt eine eigene Polsterei, eine Näherei und eine Technikwerkstatt. Die Lagerräume wurden nach Griesheim verlegt, weil in Darmstadt der Platz knapp wurde: 150 Kommissionen Stoff à 20 Laufmeter werden bei Buttmi jährlich vernäht.



[Infobox]

Die Zeichen guter Küchen

GUTMANN LIEBHERR FRÄNKE Miele Lechner SieMatic
DORN BRÄCHT schüller KÖCHEN BLANCO GAGGENAU next125 SIEMENS

Sind Zeichen für Qualität und Wertbeständigkeit, hochwertiges Design, Umweltschutz, lange Garantieleistung, Sicherheit und erstklassigen Service. Deshalb passen sie gut zu uns – und zu Ihrer Küche.

- **Qualität:** nur hochwertige Markenware von der Komplettküche bis zum Zubehör
- **Individuell:** fachkundige Beratung
- **Komplettservice:** von der Planung bis zur kochbereiten Übergabe und danach
- **Kompetent:** über 45 Jahre Erfahrung
- **Vielseitig:** über 60 Ausstattungsvarianten, Finanzierung, Küchenrenovierung

Dreimal in Ihrer Nähe:
64572 Büttelborn/Klein-Gerau
Am Seegraben 3 · Tel. 06152-2125
64283 Darmstadt
Elisabethenstr. 25a · Tel. 06151-24222
65474 Bischofsheim
Ringstraße 51-53 · Tel. 06144-7979
www.kuechenhaus-unger.de

Küchenhaus unger weil es meine Küche ist!