

Immer **individuell** und immer etwas **anders**

Die Göttinger setzen auf das nachhaltige, nicht auf das schnelle Geschäft



Büscher steht für individuell auf Maß gefertigten innen- und außenliegender Sicht- und Sonnenschutz. Das 1929 gegründete Unternehmen mit Sitz in Göttingen gibt sich dabei stets „individuell anders“ – auch in der Außendarstellung, wie Geschäftsführerin Imke Röwer (rechts) sagt, aber längst nicht nur dort.

Beim Sonnenschutz ist es für die Anbieter im gehobenen Segment nicht immer einfach, sich von den Mitbewerbern abzugrenzen. Der Firma BÜSCHER mit Sitz in Göttingen gelingt dies durch ein Bündel von Maßnahmen, die unter dem Motto „individuell anders“ stehen.

Büscher vertreibt sämtliche Artikel im Bereich innen- und außenliegender Sicht- und Sonnenschutz – individuell auf Maß gefertigt. „2020 wird ein wichtiges Jahr, denn wir sind in den Vorbereitungen auf die R+T. Ein Großteil der Branche kollektioniert für einen Start im Jahr 2021 das Plissee neu. Da wird es eine neue Systemtechnik geben. Motorisierung ist ein großes Thema, was im Plisseebereich, aber auch in anderen Produktgruppen abgebildet werden wird“, sagt Geschäftsführerin Imke Röwer. Sie ist 1995 ins Unternehmen eingestiegen. 2012 folgte die damalige Prokuristin Erhard Klaus Müller, dem langjährigen geschäftsführenden Gesellschafter, als alleinige

Geschäftsführerin nach. Bei BÜSCHER, sagt Imke Röwer, werde es 2020 neue Kollektionen bei Vertikallamellen und bei Rollos geben. „Die entstehen jetzt gerade, und auch da wollen wir die Smart Home-Lösung mit einbinden, so dass man ein Gesamtpaket hat – egal, für welches Produkt“, so Imke Röwer.

Zudem konzentriert sich BÜSCHER 2020 weiter verstärkt auf den Fachhandel und hat dafür das Vertriebsteam personell erweitert. Schwerpunkte sollen der Süden Deutschlands und einige ausländische Märkte sein. Die Niederlande sind für die Göttinger – anders als für einige andere Anbieter – aber kein Zielmarkt. Dafür seien dort das Preisniveau und das Verständnis für die Artikel nicht so wie in Deutschland, erklärt die Geschäftsführerin. Imke Röwer: „Wir haben eher Belgien, Österreich und die Schweiz im Fokus. In Dänemark sind wir schon, nun wollen wir auch in Schweden und Norwegen Gesicht zeigen.“ BÜSCHER suche aber nicht das schnelle, sondern das

nachhaltige Geschäft. „Wir leben davon, Kundenbeziehungen auszubauen und zu erhalten“, sagt Imke Röwer.

Lösungen für die Kunden

Seit mehreren Jahren schon ist BÜSCHER mit dem Claim „individuell anders“ unterwegs. Man kennt das Unternehmen für poppige Auftritte auf Messen und Kollektionen, die sich nicht scheuen, auch mal auf starke Farben und unkonventionelle Dessins zu setzen.

Aber „individuell anders“, erklärt Röwer, sei mehr als ein knallrotes Rollo: „Das bezieht sich nicht nur auf Produkte. Es bedeutet für uns, individuelle Lösungen für den Kunden zu finden. Bei uns gibt es keine Nummern, bei uns kommt keiner im Callcenter raus. Wir kennen unsere Kunden mit Namen, oft über Jahre. Wenn heute alles immer schneller gehen muss und Mails zunehmend Telefonate ablösen, dann machen wir das individuell anders. Wir

Immer individuell, immer ein bisschen anders:
Imke Röwer, Geschäftsführerin der Heinrich
Büscher GmbH Sonnenschutzsysteme am Sitz
des Unternehmens in Göttingen.

reagieren auch nicht nur auf Kundenanfragen,
sondern agieren selbst. Und fragen uns: Wo
können wir den Kunden noch unterstützen?“

Jeder Neukunde, berichtet Imke Röwer, soll
irgendwann ein „waschechter Büscherianer“
werden. Dafür sei ein ständiges Austauschen
auf Augenhöhe eine Grundvoraussetzung. Es
müsse klar sein, dass jeder Kunden etwas an-
deres wolle. „Also sind wir zu ihm individuell
anders, auch was Lieferzeiten oder Abholtag
angeht. Alles, was möglich ist, wird individua-
lisiert. Wir haben kein Bemusterungspro-
gramm, sondern bemustern individuell. Das
Unternehmen richtet sich immer nach dem
Kunden aus, egal was für ein Kunde das ist.
Wir sind vertikal und horizontal sehr breit auf-
gestellt, sowohl im Sortiment als auch in den
Vertriebskanälen.“

Imke Röwer ist davon überzeugt, dass diese
Konzentration auf den Kunden ein wichtiger
Punkt für den Erfolg des Unternehmens dar-
stellt. „Es muss passen – vom Produkt her,
aber auch in der Kommunikation, in der Aus-
stattung. Die Schale drumherum, das ist das
etwas Abgedrehte – und das ist ein bisschen
auch meine eigene Persönlichkeit. Wenn’s
nach mir geht, heißt das Motto: je irrer, desto
schöner. Dabei muss es natürlich auch ver-
käuflich sein und darf nicht über das Ziel hin-
ausschießen.“ Ein Rollo, sagt Imke Röwer, sei



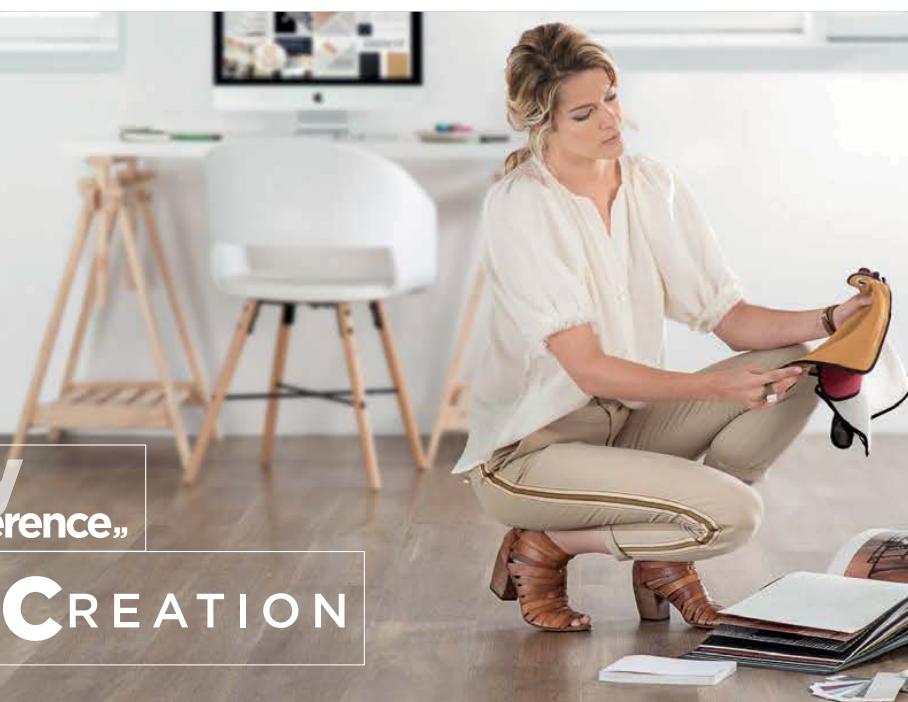
nichts, was man unbedingt zum Leben brau-
che. Gerade deswegen müsse alles, was
drumherum ist, begeistertend sein – auch für
den Endverbraucher. „Am Ende geht es um die
Frage: Was können wir als Konfektionär dafür
tun, dass der Endkunde bei dem Fachhändler,
bei dem er ist, eine Kaufentscheidung trifft?
Das ist eine Herausforderung, vor der wir im-
mer wieder stehen.“

Kosten versus Nutzen

Auch bei Büscher sind Smart Home-Lösun-
gen ein großes Thema. Bislang, findet Imke
Röwer, habe das Verhältnis von Kosten zu Nut-
zen aber oft nicht ganz gestimmt. „Wir Konfek-
tionäre wollen keine Motoren, sondern Rollos

verkaufen. Die Motoren müssen also günstig
sein und gut funktionieren, und ich glaube,
dass das jetzt im Gang ist“, erklärt die
Büscher-Geschäftsführerin. Angestrebt werde
im Unternehmen ein Gesamtpaket, also eine
Anbindung an das Smartphone mit bezahl-
barer „und wirklich einfacher Installation und
Bedienung“. Büscher habe eine vollständige
Lösung eines Lizenzgebers im Blick, die von
der einfachen Variante mit Fernbedienung zum
Einsteigen bis hin zur Steuerung per App
von unterwegs inklusive passendem Support
alles abbilde. „Es reicht nicht, nur eine App
zu programmieren. Es muss kinderleicht
sein, diese zu installieren, zu benutzen. Du
brauchst einen guten After Sales-Service“,
sagt Imke Röwer. ■ **RAD**

www.gerflor.de



“my
Reference.”

CREATION

Die neuen CREATION Design-Bodenbeläge.

Inspiration für unzählige
Rauminszenierungen.

- 2 Nutzsichten
- 3 Verlegevarianten
- 10 Formate
- 252 Designs

Gerflor
theflooringgroup