



Ein historischer Gewölbekeller mit behaglicher Atmosphäre: Das Fachgeschäft Maute Benger zeigt sich in neuem Kleid und bietet neben Wäsche auch noch einen Raum der Geschichte und des Wohlfühlens.

Historischer Laden trifft modernen Ladenbau

Gewölbekeller mit alter Patina wieder zum Leben erweckt

Denkmalschutz – dieses Wort hat es in sich. Der Händler hat Wünsche, der Ladenbauer hat Ideen, der Denkmalschutz hat ... Einschränkungen. Jedoch auch Potenzial! Das Traditionsgeschäft für Wäsche Maute Benger in Stuttgart zeigt seine Schätze im Keller. Wie kann der Raum in Szene gesetzt werden, ohne das zarte Produkt zu erdrücken?

Auf diese Frage fanden die Planer der Heikaus Concept GmbH eine Antwort. Bei der Neugestaltung des Kellers in dem historischen Altbau in der Stuttgarter Königstraße war Fingerspitzengefühl gefragt. Fehlende Befestigungsmöglichkeiten an Decken und Wänden waren ebenso eine Herausforderung wie die Integration bereits bestehender halbrunder Wände und dahinterliegender Umkleidekabinen. Auch die Treppen, die die untere mit der oberen Ebene verbinden, mussten neu und stolpersicher gestaltet werden. Es galt, die Besonderheiten des Raumes herauszuarbeiten, aber dennoch der Ware den Vorzug zu geben.

Die Besonderheit des Raumes: das Gewölbe

Das historische Gewölbe war vor dem Umbau größtenteils mit Einbauten verkleidet und kam nicht zur Geltung. Diese wurden entfernt, der historische Stein freigelegt und aufgearbeitet. Statt der Wandverkleidungen wurde eine luftige Rahmenkonstruktion gewählt, sodass überall Durchblicke auf die Steinwände gegeben sind. Schließlich ist das Gewölbe das dominierende Raumelement schlechthin und erzählt dem Betrachter seine Geschichte.

Und diese Geschichte ist alt. Schon 1844 wurde das Wäschefachgeschäft gegründet. Seitdem wurde die Verkaufsfläche immer wieder erweitert und umfasst inzwischen 400 Quadratmeter. Die Historie des Gebäudes ist bis in das 16. Jahrhundert datiert. Wenn hier also der Denkmalschutz zu einem umsichtigen Umgang mit den altherwürdigen Steinen mahnt, so ist das nur gerechtfertigt und passt zu dem Traditionsgeschäft, das seit 2003 von den Schwestern Anneke und Marjoke Breuning geführt wird.

Die Präsentation der Ware

Maute Benger ist Deutschlands größtes inhabergeführtes Wäschefachgeschäft und erhielt 2006, 2010 und 2015 den „Branchen-Oscar“ bei „Sterne der Wäsche“ als bestes Wäschefachgeschäft in Deutschland. Der einzigartige Laden gehört seit jeher zu den führenden des Stuttgarter Einzelhandels. Der Warendruck ist enorm: Zweimal im Jahr wird das komplette Sortiment von Nachtwäsche auf Bademode umgestellt. Der Ladenbau muss also im Bereich Warenpräsentation und Warenträgersystem hohe Flexibilität gewährleisten. Alle Warenträger sind in jedem Möbel einsetzbar.



Die Präsentation stellt die Ware in den Vordergrund. Dabei kommt das Gewölbe als architektonisches Highlight gut zur Geltung.

Keller mit Wohlfühlatmosphäre

Das Farbkonzept ist dezent gehalten. Stein, Eichenholz, cremeweißer Schichtstoff und schwarz durchgefärbtes MDF passen zu den chromfarbenen Warenträgern. Diese Zurückhaltung lässt zum einen der Architektur des Raumes selbst den Vortritt, zum anderen der Ware, die durch die schlichten, geradlinigen Rahmenkonstruktionen besonders hervorgehoben wird.



Der zentrale Tisch ermöglicht eine vielfältige Warenpräsentation, Die skandinavische Sitzzecke lädt zum Verweilen ein.

Begradigung war maßgebliches Thema für den gesamten Raum. Einige Vorsprünge wurden entfernt und lassen den Raum nun großzügiger und klarer wirken. Auch die schwarz-weiße Marmortreppe wurde begradigt und durch Holztreppe ersetzt, die perfekt mit dem teilweise neuen, teilweise aufgearbeiteten Eichenparkettboden harmonisieren. Gewölbestützen wurden mit einer zurückhaltenden cremeweißen Verkleidung versehen. Die Pfeiler können durch die neue Konstruktion ladenbautechnisch als tragende Elemente von Sitzbänken oder Präsentationsflächen genutzt werden und stellen somit die Ware in den Vordergrund.

Ein großer Holztisch bildet zusammen mit skandinavisch anmutenden Sitzmöbeln das Zentrum des Raumes. Auch hier gibt es viele Möglichkeiten für die Präsentation der Ware. Der Einsatz von Holz sorgt für eine warme Atmosphäre, sodass das historische Gemäuer zu einem Ort der Behaglichkeit wird. ■

FAQ Umbauen und Renovieren

Ich möchte möglichst schnell einen neu gestalteten Laden haben. Wann geht es mit den Handwerkerarbeiten los? – Eine zu kurze Planungszeit kann die ganze Modernisierung verderben. Planen Sie besser in Ruhe und erstellen Sie ein umfassendes Konzept. Die Bauarbeiten können bei guter Planung verhältnismäßig schnell umgesetzt werden.

Ich habe schon ein umfassendes Bild von meinem neuen Laden im Kopf! – Gut! Ziehen Sie trotzdem Experten hinzu und verpassen Sie nicht die Chance, sich noch Tipps und Unterstützung zu holen.

Ich biete in meinem Laden Kaffee, Dekoartikel und Zeitschriften an. Wie kann ich alles in meinem neuen Laden unterbringen?

– Vielleicht sollten Sie sich ein neues Sortimentskonzept machen. Ihr Laden wird von Kunden besser verstanden, wenn Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Dann beantwortet sich auch die Frage der Sortimentsanordnung leichter.

Ich habe ganz tolle Vasen entdeckt. Die möchte ich im ganzen Laden verteilen!

– Vorsicht vor zu viel Dekoration. Vergessen Sie nicht, dass Sie alles pflegen müssen, was Sie

hinstellen. Setzen Sie besser ein paar wenig pflegeintensive Highlights in Szene.

Ich kann meinen Kunden doch keine Baustelle zumuten. Aber was mache ich mit dem Umsatzausfall während der Renovierung?

– Schließen Sie nicht! Die Kunden kommen mit einer Renovierung besser klar als mit einer geschlossenen Tür. Außerdem werden sie gleich informiert, dass es hier bald etwas Neues zu entdecken gibt.

Store Check Optik Leonhardt in Bretten

Doppelt so viel Platz, genau so viel Anspruch

Ein Umzug in ein Ladenlokal mit doppelt so großer Fläche bringt natürlich viele Möglichkeiten der Veränderung mit sich. Der Traditionsoptiker Leonhardt in Bretten sollte aber nicht allein größer und schöner werden. Vielmehr sollte auch Altbewährtes sich im neuen Laden wiederfinden.

Das Optikerfachgeschäft Leonhardt ist ein alteingesessener Händler im badischen Bretten. Ein Umzug in ein neues, 220 Quadratmeter großes Ladenlokal bedeutet eine große Herausforderung für die Planer. Natürlich verdoppelt sich die Verkaufsfläche und lässt mehr Großzügigkeit zu. Das inspiriert zu neuem Design und Veränderung.

Alles umzukrempeln kam jedoch für den angestammten Optiker nicht infrage. Der Kunde sollte im neuen Geschäft ja Vertrautes wiederfinden. Das Farbkonzept Dunkelgrün musste in jedem Fall beibehalten werden, denn das hat Wiedererkennungswert. In der Farbnuance war man jedoch flexibel. Ein wenig dunkler als zuvor, das war machbar – passte es doch besser zu den warmen Holztönen und den kupferfarbenen Lampenschirmen.

Vertraut ist dem Kunden auch das Präsentationssystem im klassischen Holzdekor. Hinzu kamen noch neue Präsenter, auf denen die Brillen scheinbar schwebend vor einer kunstledernen Wandfläche angeboten werden. Das markenbildende Grün findet sich auch hier immer wieder als Rahmen oder auf abgesetzten Elementen, um Bereiche voneinander zu trennen.

Voneinander abgesetzte Bereiche sind ohnehin Thema des Ladens. Die Untersuchungs- und Messbereiche unterscheiden sich durch differenzierte Material- und Farbkompositionen von den Präsentationsflächen und den Beratungsplätzen. Der betongraue Bodenbelag schafft wiederum eine Einheitlichkeit im gesamten Ladenraum.

Hingucker, auch schon von der Straße aus, ist die hölzerne Präsentationswand mit den Sonnenbrillen. Indirekt beleuchtet erregt die Präsentation schon beim Vorbeigehen Aufsehen. Beratungs- und Messräume wiederum sind von draußen nicht zu sehen.

Insgesamt wirkt der Laden durch den deutlichen Zugewinn an Verkaufsfläche großzügig und hochwertig. Einzelheiten sind aufeinander abgestimmt und bilden gleichzeitig Abwechslung und Einheitlichkeit.

Das Projekt wurde von Heikaus Concept GmbH geplant und realisiert. Dieses Ladenprojekt finden Sie neben vielen anderen im Store Book 2018, herausgegeben vom dlV, erschienen im Callwey-Verlag. ■



Die große Präsentationswand für Sonnenbrillen im Stil des alten Ladens sieht man schon von der Straße aus.



Die lounge-artige Sitzecke verführt mit edlen Materialien wie Kupfer.



Die Beratungsplätze sind von der Straße aus nicht zu sehen und setzen sich durch Material- und Farbspiel ab.