

Paso triple

Drei ehemalige Schüler
machen aus der Freiburger
Tanzschule Gutmann
Europas größte.
Was sie dafür brauchen?
Liebe zur Sache, Mut –
und die Offenheit für Ideen,
die bislang in ihrer Branche
keinen Platz hatten.

Text: Ulf J. Froitzheim
Fotografie: Anne Gabriel-Jürgens



- Als Peter Gutmann seine Blechnerei aufgab, die alte Werkstatt mit Parkett auslegte und eine Tanzschule gründete, hatte er keine großen Pläne. Peu à peu war dem Handwerksmeister das Hobby zum Beruf geworden; statt auf Baustellen Fallrohre zu verlegen, trainierte er lieber Turnierpaare. Gutmann hätte jeden für verrückt erklärt, der behauptet hätte, eines Tages werde ausgerechnet im beschaulichen Freiburg Europas größte Tanzschule stehen – und seinen Namen tragen.

17 Jahre ist Gutmann alt, als er 1960 einen Anfängerkurs besucht und dort nicht nur seine Frau Anneliese, sondern auch den Tanzsport lieben lernt. Die beiden werden mehrfach Landesieger in Baden-Württemberg, und bald schon buchen die Tanzsportclubs der Region den begabten Gutmann als Trainer. Damit verdient er mehr als mit der Klempnerei, macht dennoch seinen Meister und übernimmt mit 30 Jahren den Handwerksbetrieb des Großvaters. Fünf Jahre später ist Schluss: Er tanzt nur noch, behält aber die Werkstatt. Irgendwann will er dort seine eigene Tanzschule eröffnen.

1984 ist es so weit. Von Anfang an setzen sich die Gutmanns vom Althergebrachten ab. Anders als Eugen Fritz, Clubkamerad im TTC Rot-Weiß und vierfacher Deutscher Meister in den lateinamerikanischen Tänzen, der gerade im neu eröffneten Hotel Rheingold auf 500 Quadratmetern die höheren Töchter und Söhne tanzen lässt, setzt Peter Gutmann auf den 85 Quadratmetern der umgebauten Werkstatt auf Partykeller-Atmosphäre.

Zu Gutmann kommen auch junge Männer, deren Herz für Van Halen oder Metallica schlägt und die weniger Benimmregeln als Mädchen kennenlernen wollen. Gutmann akzeptiert die jungen Leute, wie sie sind, lässt sie auch mal Pogo tanzen und verlegt die sommerliche Jugendparty an den Baggersee, wenn es drinnen zu heiß ist. Für ihn geht es beim Tanzen um Lebensfreude, nicht um Haltungsnoten und perfekte Fußarbeit.

Schon in den Anfangsjahren fallen ihm zwei Jugendliche auf, denen er Ende der Neunzigerjahre seine Schule übergeben wird. Johnny Schmidt-Brinkmann und Matthias Blattmann „waren bald die Stars bei uns“, sagt Gutmann. Die Teenager springen ein, wenn männliche Tanzpartner fehlen, assistieren Anneliese Gutmann im Unterricht, Schmidt-Brinkmann legt Platten auf. Bald darauf führen sie gemeinsam mit ihrem späteren Kompagnon Christian Spengler eine Choreografie am Abschlussball auf.

Doch das Tanzen bleibt vorerst ambitioniertes Hobby. Sie treten dem TTC Rot-Weiß bei, fahren zu Turnieren und machen Abitur. Danach entscheidet sich einer nach dem anderen für den Tanzlehrerberuf – ausgerechnet bei Eugen Fritz, jenem konservativen Konkurrenten Gutmanns, der den ernsthaften Turniertanz, Hierarchien und Etikette pflegt. Gutmann hatte sie dorthin geschickt, mit der Aussicht, nach der Ausbildung freiberuflich für ihn zu arbeiten. Die Freunde treffen sich oft bei ihm, denn dort können sie tanzen, was sie mögen – nicht, was der Allgemeine Deutsche Tanzlehrerverband (ADTV) vorschreibt.



Alte Schule: Peter Gutmann hat den Laden aufgebaut

1995 kehrt zunächst Blattmann in die ehemalige Blechnerei zurück – und bereitet die freundliche Übernahme vor. „Ich hatte anscheinend mal gesagt, dass ich irgendwann aufhöre“, sagt Gutmann trocken, „das haben sie wohl für bare Münze genommen.“ Zwei Jahre muss Blattmann im Beruf arbeiten, bevor er eine ADTV-Tanzschule führen darf. In dieser Zeit arbeitet er sich ein, macht mehr Werbung, übernimmt viele Kurse und holt 1997 seinen Freund Schmidt-Brinkmann ins Team. „Ich habe ihnen einen Haufen vom Umsatz überlassen“, sagt Gutmann, „und dabei nicht schlechter gelebt als zuvor.“

1998 gibt der Gründer endgültig die Leitung der Tanzschule ab. Der Pachtvertrag passt auf eine DIN-A4-Seite, Blattmann darf Gutmanns Namen nutzen, dessen 350 Kunden sind nun seine. Und der alte Chef wird zum freien Mitarbeiter, der noch ein paar Tanzkreise betreut.

Von der Blechnerei in den Europa-Park

Der neue Chef legt Tempo vor. Er eröffnet eine Dependance: Tagsüber hält dort die Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie Schulungen ab, am Abend werden Tische und Stühle für den Tanzbetrieb zur Seite geräumt. Dadurch ist die Miete günstig und der Investitionsbedarf gering. Die Kunden lieben den neuen, geräumigen Ort. Der Umsatz steigt kräftig, und schon 1999 bringt Blattmann die Tanzschule in eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts ein, zu der er sich mit Schmidt-Brinkmann zusam-

menschließt. Im Herbst holen sie Spengler dazu; 2002 nehmen sie ihn als dritten Teilhaber in die GbR auf.

Die Expansion nimmt Fahrt auf, führt aber zu Chaos. Der Kurskalender füllt sich schnell, ständig suchen die Inhaber nach neuen Standorten, die sie an bestimmten Abenden mieten können. Blattmann ist für das Management zuständig, Schmidt-Brinkmann für die Musik, Spengler für die Ausbildung der freien und angestellten Tanzlehrer.

Eine nicht zu unterschätzende Rolle für die Entwicklung der Tanzschule spielt auch Gaetano Gennaro. Der Showtänzer und Choreograf gründet 2003 zusammen mit Alexander Cristian, dem Deutschen Meister im Hip-Hop, die Tanzschule Gennaro & Cristian – ausgerechnet im Hotel Rheingold, da Eugen Fritz nach fast 20 Jahren den Betrieb einstellt. Plötzlich gibt es einen starken Konkurrenten, der auch eine junge Zielgruppe anpeilt. Damit verliert die Gutmann-Schule ihr Alleinstellungsmerkmal.

Vielleicht ist das die Herausforderung, die Matthias Blattmann braucht. Zusammen mit Schmidt-Brinkmann gründet er die Gutmann Events GmbH, die Tanzen zum Großereignis machen soll. 2004 bucht die Firma den 40 Kilometer entfernten Europa-Park in Rust für einen Abschlussball mit 2000 Gästen. Die Riesenparty hinterlässt beim Europa-Park-Geschäftsführer Roland Mack einen bleibenden Eindruck. Zwei Jahre später organisiert Blattmann dort das erste Euro Dance Festival mit einem Tanzkongress, den Weltmeistern der verschiedenen Tänze, Showauftritten und einer Branchenmesse. Seit 2007 lastet das Event den Park jedes Jahr im Februar oder März mit mehr als tausend Gästen pro Nacht aus.

Die Großveranstaltung bringt Geld, Renommee – und Wachstum. 2011 wird in und um Freiburg in 13 Locations mit 18 Sälen

getanzt, dazu kommt eine Dependance in Karlsruhe. Blattmann zieht sich aus dem Tagesgeschäft zurück und macht sich Gedanken über einen Neubau für die inzwischen mehr als 300 Tanzstunden pro Woche.

Ein denkbarer Standort ist schnell gefunden: am Ende einer sechsspürigen Ausfallstraße, auf dem Gelände der Privatbrauerei Ganter. Der Mittelständler hat wegen der Überkapazitäten auf dem Biermarkt den Betrieb verkleinert, die Flaschenabfüllung ausgelagert. Verkaufen möchten die Eigentümer das Areal allerdings nicht: Sie wollen in ein städtebaulich attraktives Projekt investieren, Blattmann sieht darin seine Chance. Er handelt einen Acht-Jahres-Vertrag mit Verlängerungsoption aus und muss nur in die Inneneinrichtung investieren.

Die Dimension des Projekts sprengt die Grenzen dessen, was die Branche bislang kannte. Die acht Säle lassen sich so kombinieren, dass flexible Flächen zwischen 80 und 800 Quadratmetern entstehen. Die gesamte Nutzfläche liegt bei 2500 Quadratmetern. Damit betreibt Gutmann Events nun Europas größtes Tanzschulgebäude. Die Gutmann-Firmen machen zusammen einen Gesamtumsatz von fünf Millionen Euro.

Die Best-of-Strategie

Die drei sagen sich: Wenn schon die Chance besteht, das Alte hinter sich zu lassen, soll auch wirklich alles auf dem neuesten Stand sein. Bis hin zum Geschäftsmodell wird alles hinterfragt. Ist ein Tanzkurs, zu dem man jede Woche an einem bestimmten Tag und zu einer bestimmten Uhrzeit pünktlich erscheinen muss, noch zeitgemäß? Wie könnte ein Angebot aussehen, das den Kunden mehr Flexibilität lässt? Und wie könnte man ▶

Neue Schule: die einstigen Tanzschüler und heutigen Chefs Johnny Schmidt-Brinkmann, Matthias Blattmann und Christian Spengler (von links)



sich sonst noch vom Wettbewerb abheben? Schon in der Vergangenheit hatte Blattmann überall nach guten Beispielen gesucht und kopiert, was für sein Unternehmen nützlich schien.

Nun beginnt er, seine Methode zu professionalisieren. Er reist herum, schaut sich in Wien, Berlin und anderswo die besten Tanzschulen an, besucht Fitnessmessen, weil sich die Angebote beider Branchen längst überschneiden, und entwickelt seine Best-of-Strategie: Innovation als Kombination von Ideen, die sich zwar bereits bewährt haben, aber noch neu genug sind, um damit bei der Kundschaft zu punkten.

Die weitreichendste Neuerung ist die Einführung einer Flatrate, die man in der Fitnessbranche längst kennt und mit der auch einige kleinere Tanzschulen bereits experimentieren. So verkauft die Gutmann-Tanzschule nun Abonnements, die für alle Freiburger Standorte gelten. Wer nicht jede Woche mittwochs um 19 Uhr Zeit hat, findet den gleichen Kurs auch zu anderen Zeiten; man kann spontan kommen und muss sich nur mit einer Chipkarte einloggen.

Um den Kunden das neue Kurssystem und die Flatrates zu erklären, entwirft die hauseigene Werbeabteilung vor dem Umzug ein dickes Hochglanzheft mit Terminen und Tarifen in redaktionellem Umfeld. »Tanzen – das Magazin« legt Blattmann auch auf dem Euro Dance Festival 2016 aus – und erschafft damit ein neues Geschäftsfeld: Tanzschulinhaber aus anderen Städten fragen, ob sie sich dranhängen können. Blattmann hat dafür keinen Businessplan, aber er macht sich schlau und geht die Sache systematisch an. Was herauskommt, erinnert an die »Apotheken Umschau«: Ein Teil der Seiten ist gleich, die jeweiligen Kurstermine werden beigeheftet. So wird das eigene Werbemittel vom Kostenfaktor zur Einnahmequelle. Der »Let's-Dance«-Sender RTL, eine Sparkasse und der Europa-Park haben bereits inseriert. Inzwischen gibt es ein Spin-off namens »Tanzschule«, das sich an die Inhaber wendet.

Die Einführung des Flatrate-Systems glückt. Es kommt den Kunden entgegen, erschwert allerdings die Planung: Da sich jeder Chipkartenbesitzer spontan entscheiden kann, wann er welches Angebot nutzt, lässt sich die Auslastung nur ungefähr abschätzen. Dafür erlaubt die Digitalisierung der Kundenbeziehung jedoch allerlei Einblicke und neue Angebote. Schmidt-Brinkmann, der für die Tanzschule einen Server mit mehr als 6000 Titeln bestückt hat, kam zum Beispiel auf die Idee, den Teilnehmern die Playlist aufs Smartphone zu senden und sie die Songs bewerten zu lassen.



Üben, üben, üben – Vorbereitung für eine Tanzaufführung

Da die Geburtsdaten der Kunden in der Mitgliederdatenbank hinterlegt sind, könnten die Tanzlehrer künftig ihre Musikauswahl an die Altersstruktur der Tänzer anpassen: Junge Lehrer kennen vielleicht nur wenige der Lieblingstitel von Menschen über 50. Schon heute zeigt der Computer alle Lieder mit der gewünschten Kombination von Rhythmus und Tempo an: SF30 bedeutet »Slowfox mit 30 Takten pro Minute«.

Und noch etwas hat Blattmann bei der Fitnessbranche abgekupfert: kostenlose Kinderbetreuung. Damit lockt er junge Mütter an und lastet seine Säle zu Zeiten aus, zu denen sonst wenig los wäre. Im Marktsegment Solotanz kann er sich zu den Trendsettern zählen: Seit 2014 organisieren die Freiburger aufgrund der hohen Nachfrage ein viertägiges Ladies Only Festival, das unmittelbar vor dem Euro Dance Festival in Rust stattfindet.

Mit dem Umzug haben Blattmann und seine Mitstreiter ihr Geschäft neu erfunden. Gelungen ist das, weil es auf einem soliden Fundament stand – und die drei sich die Aufgaben nach ihren Talenten und Neigungen teilen. Die Freundschaft hat unter der langen Geschäftsbeziehung nicht gelitten, auch – oder weil – es innerhalb des Trios immer mal wieder rumpelt. »Der Wahrheit ist es egal, ob sie gefällt oder nicht«, sagt Blattmann, »da kann es durchaus mal hässliche Diskussionen geben.« Damit aus Meinungsverschiedenheiten kein böses Blut wird, leisten sie sich regelmäßig ein Coaching durch zwei Psychologinnen, die auch bei Unstimmigkeiten in der Belegschaft gerufen werden.

»Wir führen ein ganz offenes Wort«, sagt Schmidt-Brinkmann, der mit Blattmann schon als Neunjähriger in Legosteinen wühlte. »Dafür muss man nur die Unterscheidung lernen zwischen ‚du bist scheiße‘ und ‚das ist Scheiße‘.« ■