

## Neues Standbein Sanitär

# Erleben weckt die Kauflust

Manchmal ist mehr drinnen als außen draußteht. Das Fliesenhaus Lang in der Oberpfalz realisiert seit kurzem auch komplette Badlösungen. Ein neues Badstudio soll bei den Kunden Bedürfnisse wecken.

**W**ohnfliesen, Marmor, Granit und andere Natursteine für innen und außen sind die Kernkompetenz des Fliesenhauses Lang im kleinen oberpfälzischen Ort Altenstadt / Waldnaab. Was mit einem kleinen Glasbausteinhandel auf 30 m<sup>2</sup> begann, ist heute ein Familienunternehmen mit einem guten Ruf auf dem Fliesensektor. Mit den Brüdern Achim, Hermann und Heribert leitet die zweite Generation die Geschäfte und gibt 25 Mitarbeitern Arbeit. Manche Kunden nehmen eine Anfahrt von 80 Ki-

lometern in Kauf, weiß Heribert Lang. Unter ihnen seien zahlreiche Stammkunden, weil gute Beratungsleistung bindet. Auf 1.100 m<sup>2</sup> finden sie hochwertige, direkt importierte Keramik aus Spanien ebenso wie die preisgünstige Fliese zum Mitnehmen. Nicht nur die 2002 gegründete Niederlassung in Hof/Saale ist Beleg für die beständige Weiterentwicklung der Firma. Mit kompletten Sanitärösungen will sich das Fliesenhaus jetzt ein zusätzliches Standbein schaffen.

## Neues Standbein Sanitär

Das Bad ist längst mehr als eine Nasszelle für die tägliche Hygiene. Vier von fünf Deutschen wollen sich im Bad ganz und gar wohl fühlen, belegt die jüngste, von der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft beauftragte Sanitärstudie. Und: Neun Millionen Haushalte sind mit ihrem Bad unzufrieden. Das enorme Geschäftspotenzial der Sanierungswilligen will die Firma Lang verstärkt nut-



Das Fliesenhaus Lang liegt in Altenstadt an der Waldnaab.

zen. „Was die Sanierung betrifft, sehen wir die Zukunft ganz klar in der Gesamtlösung. Früher bekam der Kunde von uns die Fliese. Jetzt bieten wir ihm, wenn er will, sein individuelles Wohlfühl-Bad“, sagt Heribert Lang. Konkret bedeutet das professionelle Planung und Realisierung von der Verfliesung über Sanitärinstallation bis hin zum Licht. Das Bad aus einer Hand ermöglicht ein Fachbetriebe-Netzwerk im Kreis Weiden-Neustadt, dem das Fliesenhaus Lang angehört. Drei, vier Gewerke selber koordinieren und zahlreiche Aussteller abklappern – wer will das schon?

## Für jeden Geschmack das richtige Bad

Hoch im Kurs hingegen sind verbindlicher Komplettpreis und fixe Termine. Beides sei garantiert, so der Handelsfachwirt.

Die Fertigstellung des Badstudios im Stammhaus mar-

kiert den Start für das erweiterte Dienstleistungsangebot. Das Studio für Bad und Wellness auf 150 m<sup>2</sup> ist in die Fliesen- und Keramikschau eingebettet. Wer bisher nur von neuen Fliesen träumte, soll dort Lust auf mehr bekommen. Stolz ist Heribert Lang auf pfiffige Detaillösungen – Details, die der reine Sanitärhandel nicht bieten könne und die hohe handwerkliche Qualität zeigen. Die Gesamtkonzeption und exakte Ausführungspläne wurde vom Atelier Zoubek erstellt, das auf Ausstellungsarchitektur und Unternehmensentwicklung für die SHK-Branche spezialisiert ist. Eine Rezeption signalisiert den Eintritt ins Bäderreich. Die eigens für das Studio geplanten Bad- und Wellness-Ensembles setzen wirkungsvoll in Szene, wofür das Bad als moderner Lebensraum steht: Entspannung, Pflege, Sinnlichkeit. Statt Trockenübungen Erlebnisse bieten ist daher Teil des Konzepts. Ein



Das Badstudio zeigt moderne Gesamtlösungen.

Bereich ist zum Testen abgeschlossen. Wird die Armatur bedient, fließt Wasser. Auf Knopfdruck zeigt die Whirlwanne, was sie kann. Zum bodenständigen Familienunternehmen passt das Motto, dem die 19 Themenkojen folgen. „Für jeden Geschmack und jeden Geldbeutel das richtige Bad“.

### Teamwork mit dem Kunden

Im Zentrum des Badstudios liegt der Collagenraum, wenn man so will das Herz des Badstudios und mehr als ein Beratungsplatz für den Verkäufer. Er ist als Ideenwerkstatt konzipiert, in der Berater und Kunde im Team ein Konzept für das ganz persönliche Wohlfühl-Bad entwickeln. Vorbereitete Collagekombinationen erleichtern dem Kunden die Auswahl. Aus dem Spiel mit Farben und Formen, mit Fliese, Stein, Hölzern, Glas und Stoffen entstehen die indivi-

duellen Materialcollagen. Die den Collagenraum umgebenden Design-Lösungen sind dabei Inspirationsquelle und Impulsgeber für den Kunden. Mit einem Beamer kann der Berater den Kunden auch ins virtuelle Reich von Bad und Wellness entführen.

### Badausstellung – muss die sein?

Das Atelier Zoubek mit Sitz in Wien und Standorten in München und Düsseldorf ist Partner der 2005 gegründeten Network-SHK in Stuttgart und berät rund 200 Badeinrichter im deutschen Bundesgebiet. Deutschlands Sanitär-Fachbetriebe sind Spitzenreiter, was die Dichte und Qualität der Bad-Ausstellungen betrifft. Vor allem in den letzten zehn Jahren gab es einen Badstudio-Boom. Der Anfang einer Dienstleistungsbrücke zum Kunden wurde gemacht – von der Beratung über Planung und Umset-



Der Armaturenbereich ist komplett angeschlossen und testbereit. Einem Probepad für Mutige steht nichts im Wege.

zung bis zur Finanzierung aus einer Hand. Durch die gebremste Kauflust der Verbraucher in den vergangenen Jahren und die schwierige Lage der Branche stellen sich viele Sanitär-Fachbetriebe die Frage, ob sich die Investition in eine aufwändige Ausstellung heute noch lohnt. Alfred Zoubek: „Kostengünstiger sind sicher Kataloge zum Durchblättern. Für die Bedarfsweckung vor allem auf dem Qualitätssektor darf man sich davon nicht allzu viel erwarten. Ein wirkungsvolles Badstudio kann da viel leisten, weil es dem Kunden beweist: Hier ist er mit seinen Wünschen und Ansprüchen an der richtigen Adresse.“ Das gelte umso mehr für die Verbrauchergeneration 50-plus mit mittlerer bis gehobener Kaufkraft und hohen Qualitätsansprüchen. Nicht die billigste Lösung sei da gefragt, sondern eine die den finanziellen Möglichkeiten entsprechend ihren Preis

wert sei. Über das Erleben Bedürfnisse wecken und Kaufanreize schaffen ist die Intention eines Badstudios, wie es das Fliesenhaus Lang gemeinsam mit dem Atelier Zoubek realisiert hat. Als sehr innovativ, kooperativ und offen für die Vorstellungen des Familienbetriebs beschreibt Heribert Lang die Zusammenarbeit.

### Die Rechnung scheint aufzugehen

Die mit der Investition verbundenen Erwartungen wurden bisher nicht enttäuscht. „So wie es nach den ersten Monaten aussieht, läuft das Badgeschäft gut an. Wir dürfen mit Umsatzzuwächsen rechnen.“ Der Fliesenverkauf und Verlegearbeiten bleiben der wichtigste Geschäftszweig. Rund 15 Prozent des Umsatzes will das Fliesenhaus Lang künftig durch komplette Badlösungen machen. ●



Eine klar strukturierte Wegführung leitet durch das Badstudio des Fliesengeschäfts.