

Preiswerte
Profi-Alternative
zum Bäderstudio

Volltreffer: Badverkauf im Collagenraum

Das Investitionsrisiko hält viele Installateure davon ab, ein eigenes Bäderstudio einzurichten. Doch für Bäderbauer, die noch professioneller beraten und präsentieren möchten, gibt es auch eine preiswerte Alternative: Der Collagenraum als Bad-Beratungszentrum beim Installateur. Auf dieser Beratungsbühne läßt sich der Kundenwunsch nach dem Komplettbad eindrucksvoll inszenieren.

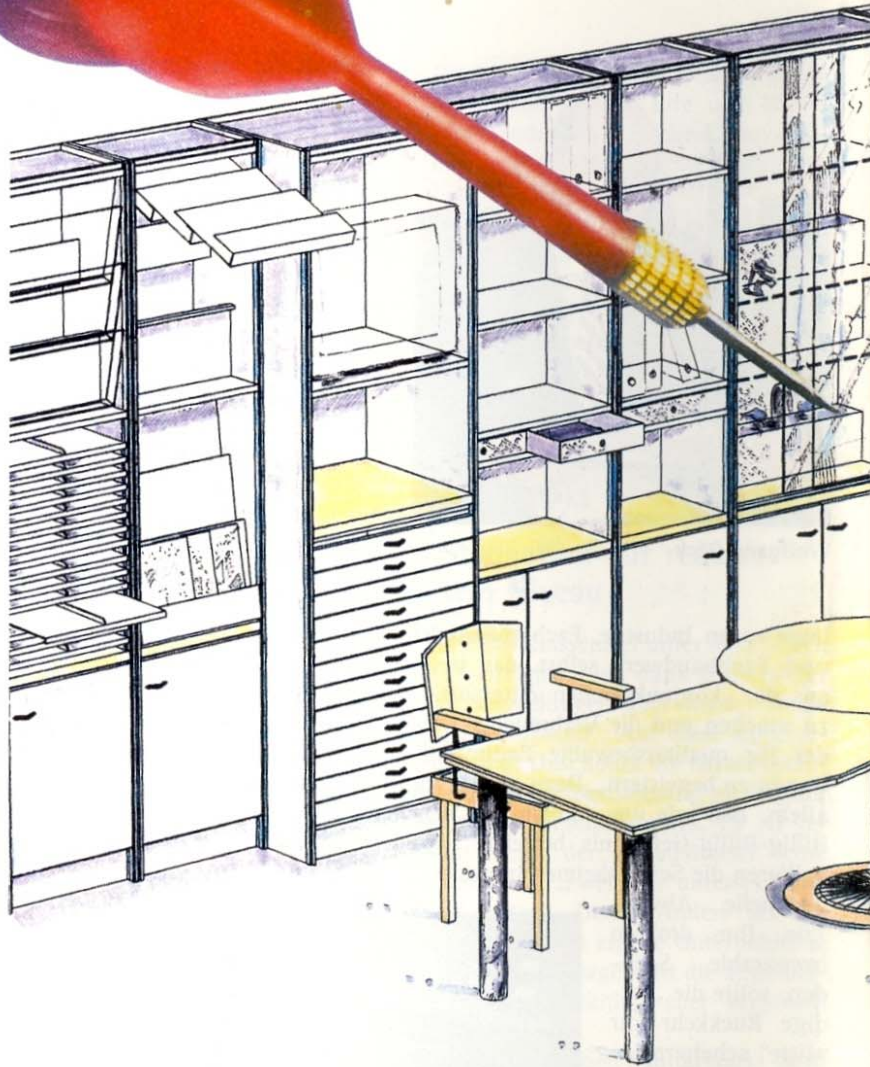
Mit dem sogenannten Randsortiment werden in vielen Branchen bedeutende Ertragszahlen erreicht. Auch viele Bäderbauer haben inzwischen diese Möglichkeiten erkannt: Vom neuartigen Bodenbelag über den passenden Lichtschalter bis zur farblich abgestimmten Lackspanndecke reicht ihre Beratung. Die Plattform für diese neue Beratungsqualität ist oft das eigene Bäderstudio. Doch ist es auch das alleinige Erfolgsmodell für den Badverkauf? Marktstrategen behaupten zwar: „Ein bißchen Bäderbauer wird in Zukunft nicht mehr möglich sein“. Aber das Investitionsrisiko in bezug auf ein Bäderstudio läßt sich – insbesondere in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld – nicht ausklammern. Um für Unternehmen, die den Bädermarkt trotzdem offensiv bearbei-

ten wollen, dieses Investitionsrisiko kalkulierbar zu machen, ist eine durchdachte Problemlösung gefragt. Und die gibt es: Mit der neuartigen Collagenraum-Idee können Unternehmen sehr schnell und mit geringem Risiko in die Bäderoffensive starten. Der Collagenraum ist das professionelle Bad-Beratungszentrum beim Installateur. Er kann als Vorstufe zum eigenen Bäderstudio gesehen werden oder ein vorhandenes Bäderstudio bei Bedarf ergänzen. Der Kundenwunsch nach dem Komplettbad erhält eine Beratungsbühne, die nur etwa $\frac{1}{10}$ der Kosten für ein Bäderstudio ausmacht.

Wie sollte der Collagenraum ausgestattet sein?

Für den Erfolg ist entscheidend, daß Bäderbauer ein Beratererlebnis in einem professionellen Ambiente und einer kaufflüsternden Atmosphäre bieten können. Der Collagenraum ist

deshalb in Funktion und Ambiente perfekt zu gestalten. Hier werden gemeinsam mit dem Kunden die Produkte ausgewählt, die Farben und Materialien bestimmt. Als Mindestraumgröße sollte man 16 m² vorsehen. Praktisch sind hierbei Systeme in Modulbauweise, da diese sich sehr einfach planen und aufbauen lassen. Die Modulbauweise und das Farb- und Materialkonzept erlauben es, den Collagenraum in ein späteres Bäderstudio zu integrieren. So wird das System zur schnellen Problemlösung für Installateure, die das Kapital für das eigene Bäderstudio noch nicht aufbringen können, oder die geeigneten Räumlichkeiten für das Bäderstudio noch nicht gefunden haben. Das Konzept des Collagenraums bedarf einer gründlichen Abstimmung auf die Bedürfnisse des Bäderbauers, wie auch des Kunden. Und so sehen die möglichen





chen Funktionsmerkmale einer Collagenraum-Möblierung aus:

- **Whiteboard** – der Blickfang im Collagenraum: Am Whiteboard wird präsentiert, z. B. mit Texten wie „Herzlich willkommen - Familie . . .“, oder mit 3D-Darstellungen oder Overhead. Eine seitliche Whiteboardbeleuchtung und das obere Lichtboard sorgen für die erforderliche Ausleuchtung.
- **Logotafel** – die Visitenkarte des Bäderbauers: Die Logotafel wird direkt über dem Whiteboard angebracht. Wenn der Kunde den Raum betritt, weiß er sofort, wo er ist und was er erwarten kann.
- **intelligente Tischanlage**: Die besondere Grundrißform der Tischanlage für Beratung und EDV-Anlage ermöglicht viele intelligente Raumgrundrisse in Verbindung mit den

Schrankmodulen des Collagenraumes.

- **praktische Schubladen**: Die Schubladen sind herausnehmbar und können mit an den Beratungstisch genommen werden. Kleine Keramik- oder Acryl-Muster liegen so zur Beratung übersichtlich und sortiert bereit.
- **viel Prospektstauraum**: Die Prospektschrankmodule verfügen hinter Schräglappen über viel Prospektstauraum.
- **Tablare für Prospekte und Materialcollagen**: Die Tablare in den Prospektschrankmodulen sind herausnehmbar und bieten raschen Zugriff. Die Tablare lassen sich auch für Materialcollagen nutzen
- **Armaturenpräsentation**: Eine beleuchtete Armaturenitrine hinter Glastüren gewährleistet, daß die Armaturenpräsentation staubfrei erfolgt.
- **Fliesenpräsentation auf engstem Raum**: Der Fliesencontainer nimmt auf engstem Raum eine große Anzahl Musterfliesen auf. Er ist auch als Plancontainer verwendbar.
- **attraktive Präsentation der Badmöbelmusterfronten**: Der Frontencontainer nimmt platzsparend alle erforderlichen Musterfronten auf.
- **Accessoires-Vitrine**: Ausstattungen und Accessoires werden übersichtlich in verglasten Aufsatzvitrinen präsentiert, in Augenhöhe direkt neben dem Whiteboard.

Sich von Baumärkten markant absetzen

Das Fachhandwerk steht heute zweifellos für qualifizierte Beratung und hochwertige Produkte. Was zählt ist jedoch das klare Imageprofil, die Leistungsüberlegenheit gegenüber dem Baumarkt, welche im Bewußtsein des Verbrauchers bisher nicht deutlich genug verankert wurde. Hier gilt es anzusetzen. Mit einem Collagenraum-Konzept ist die Profilierung als Badspezialist beim Endverbraucher möglich. Erfolgreiche Unternehmen verdanken ihren Erfolg nicht großen Unterschieden, sondern Randunterschieden. Sie sind in wenigen, aber nach außen wirksamen Bereichen besser. Um diesen Vorsprung zu entwickeln, müssen Bäderbauer nicht völlig anders werden – nur ein bißchen besser in den Schlüsselbereichen, auf die es ankommt. Die Unterscheidung über Produktmerkmale ist heute kaum noch möglich. Der Wettbewerb wird über das Merkmal „Dienstleistung“ geführt und gewonnen. Ein Blick auf andere Branchen kann wertvolle Anregungen bringen. So gehört eine „Trendberatung“ in deutschen Küchenstudios schon lange zum Servicepaket. Weshalb soll diese Leistung nicht auch der Bäderbauer für seinen Bereich erbringen können. Schließlich bieten Messebesuche, spezielle Seminare und permanent aktuelle Herstellerinfos die Gewähr für das gefragte Trend-Know-



Der Collagenraum im Überblick. Kernstück ist das seitlich beleuchtete Whiteboard (r.), das sich bis zu 4750 mm ausdehnen kann. Für stets staubfreie Präsentationsprodukte sorgen Glasvitrinen. Mit dem TV-Schrankmodul mit Fliesen- oder Plancontainer (M.) lassen sich Videofilme vorführen

Die Lichtbox zur Beleuchtungsberatung fürs Bad enthält vier Schächte mit verschiedenen Leuchtmitteln



how. Auch die Farbberatung sollte zum Dienstleistungsangebot des Bäderbauers so selbstverständlich gehören, wie die Beleuchtungsberatung. In branchenspezifischen Seminaren wird dieses Wissen praxisnah vermittelt, so daß etwa ein Beleuchtungsplan innerhalb kürzester Zeit erstellt werden kann, ebenso wie auch eine aussagefähige Materialcollage.

Erfolg mit ganzheitlicher Badberatung

In einem Collagenraum kann der Bäderbauer vom attraktiven Türgriff über die passende Vorhangstange bis zum Deckenmodul sein Gestaltungs-Know-how beweisen. Der Kundenwunsch nach dem Komplettbad wird überzeu-

Aktive Badverkäufer liefern Raumideen: Pigmente auf der Griffhülse dieser neuartigen Edelstahl-Türklinke speichern Licht und geben es bei Dunkelheit wieder ab



gend erfüllt. Der Kunde fühlt, daß er an dieser Adresse bestens aufgehoben ist, um ein perfekt und individuell für ihn geplantes, mit liebevollen Details ausgestattetes Bad zu erhalten. Diese ganzheitliche Badberatung ist auch ein Schlüssel zum Erfolg von Regina Fuß aus Reisingen im Schwarzwald. Die innovative Bäderbauerin hält für ihre Kunden ein umfangreiches Paket von Raumausstattungs-ideen bereit. Mit neuartigen Boden- und Wandbelägen sowie ausgesuchtem Raum- und Wohnzubehör ist sie in ihrem Gebiet schnell zur ersten Adresse für Bäder geworden. Die Abstimmung der Wohn-details im Bad ist eine bedeutende Chance kreativer Bäderbauer. Mit diesem Service wird man für seine Kunden zum kompetenten „Bad-Innenarchitekten“.

studio Bad in Beleuchtungsfragen. Mittels einer Lichtbox erhalten die Badkunden wertvolle Informationen darüber, welche Lichtquelle die ausgesuchte Sanitärfarbe in der Farbwi-dergabe am meisten begünstigt. So baut das Unternehmen hohe Beratungs-kompetenz in Beleuchtungsfragen auf.

Die Collagenraumidee ist eine echte Alternative zum Bäderstudio. Insbesondere für Bäderbauer, die das Risiko klein halten und sich dennoch als Badspezialisten profilieren möchten. Die Entscheidung für ein konsequentes Badengagement wird dadurch vielen Bäderbauern leichter gemacht. Jetzt ist die Zeit, in der Kompetenz und Können gefragt sind. Entscheidungsfreude,



Der Collagenraum wird für die tägliche Kreativarbeit (Präsentationen und Mustercollagen vorbereiten, Angebote erstellen etc.) genutzt

Claus Friedlein im fränkischen Marktsteft berät seine Kunden mittels einer eigens gefertigten Präsentationswand über Lichtideen. So wird z. B. die Feinabstimmung der Oberflächen im neuen Badezimmer zum „Big Point“ für ihn. Hat der Kunde seine Armaturen in Messing ausgesucht, werden Ihm Lichtschalter und Deckenstrahler im gleichen Material gezeigt und empfohlen. Ähnlich neue Wege geht die Brückfeld KG in Magdeburg mit ihrem Kunden-

Leistungsbereitschaft und der Mut zu Neuem sind wieder wichtige Existenzfaktoren. Und in diesem Umfeld hat der Satz des bayerischen Komikers Karl Valentin „Entschuldigen Sie bitte, können Sie mir sagen, wo ich hin will?“ als Unternehmensprinzip nichts mehr zu suchen.



Ottmar Kuball ist Betriebswirt des Handwerks, Trainer mit Ausrichtung auf den Bädermarkt sowie geschäftsführender Gesellschafter von „HaZweiOh“

www.hazweioh.com