



DIE DEUTSCHE BADSTUDIO-ZUKUNFT (TEIL 2)

INDIVIDUALITÄT SIND ENTSCHEIDEND

Unternehmen unserer Branche, die jetzt auf den Badsektor setzen, wählen einen besonders glücklichen Zeitpunkt. Die demographische Entwicklung spielt der SHK-Branche in die Hände. Eine finanziell potente Generation legt gesteigerten Wert auf Komfort, Sicherheit und Wellnessaspekte im Badezimmer. Gesucht werden Badspezialisten, die nicht das Bad von der Stange, sondern das individuelle Badezimmer, möglichst aus einer Hand, bauen. Das Badstudio kann dabei zum wichtigen Signal für Ihre Badkompetenz werden.

Autoren: Ottmar Kuball und Werner Heimbach, Ärmelhoch/HaZweiOh, Seinsheim

Die Brüder Michelin testeten 1895 die ersten Luftreifen auf der Strecke Paris-Bordeaux-Paris. Auf den 1122 Kilometern hatten sie 50 Pannen mit 22 Reifenwechseln. Dennoch war Resignation keine Alternative für sie.

Mut, Zuversicht und Zähigkeit wird auch die Bäderbauer dieser Tage auszeichnen. Die Notwendigkeit, immer schneller zu entscheiden und auch auf dem bisher unbekanntem Terrain Einzelhandel zu agieren, verlangt Bäderbauern dabei auch eine gewisse Risikobereitschaft ab.

Vor der Entscheidung für ein Bäderstudio bedarf es der professionellen Erarbeitung von Finanzierung, Planrechnung und Kostenentwicklung. Klarheit sollte über die folgenden betriebswirtschaftlichen Faktoren herrschen:

- Investitionsplan,
- Betriebskosten eines Bäderstudios,
- Ertragsvorschau,
- Gewinnplanung für das Bäderstudio,
- Fördermittel,
- Finanzierung des Bäderstudios.

„Mitspieler“ gezielt ausspielen

Dabei muss als Ergebnis nicht immer die großzügig dimensionierte Ausstellung mit mehreren hundert Quadratmetern Fläche stehen. Auch ein attraktives Bäderstudio mit nur 70 - 120 m² Grundfläche kann für einen Bäderbauer mit innovativen Ideen eine zukunftssträchtige Alternative sein. Was zählt, ist das klare Imageprofil, sind Ideen und Kompetenz in der Boden-, Wand- und Deckengestaltung. Was zählt ist Kompetenzvorsprung durch gewerkeübergreifende Kooperationen. Damit wird eine klare Leistungsüberlegenheit gegenüber Baumärkten und anderen „Mitspielern“ erzielt. Bei diesen Faktoren gilt es anzusetzen. Mit einer klaren Ausrichtung wird sich der Baderfolg einstellen.

Für aktive Bäderbauer kann ein Bäderstudio-konzept mit einem einzigartigen Ideen- und Kompetenzpaket ein erfolgreicher Strategiebaustein für die Unternehmenszukunft sein. Mit den traditionellen Wettbewerbswaffen Preis und Qualität allein ist der Wettbewerb gegen Branchenfremde nicht zu gewinnen. Wer sich von den Mitbewerbern abheben und ein unverwechselbares Profil schaffen will,

sollte sein Bäderstudio in Ruhe- und Aktionszonen, in kleine Szenarien und einzelne Faszinationspunkte strukturieren. Der Interessent einer hochwertigen Badeinrichtung sollte klar erkennen, dass er im Bäderstudio keine langweilige Ware wie im Baumarkt, sondern viele Ideen und besondere Anregungen für sein individuelles Bad erhält.

Kundengeschmack und Ladenhüter

Der Fachmann für Lifestyle und Spaß im Bad verkauft nicht in erster Linie Sanitärartikel, sondern vor allem geschmackvolle Inneneinrichtungen. Dabei ändern sich der Kundengeschmack und damit der Markt laufend. In einer starren Badausstellung besteht schnell die Gefahr, Ladenhüter zu präsentieren. Deshalb sind intelligente Ausstellungslösungen gefragt.

Mit neuartigen Wand-Systemen können bei Bedarf in kürzester Zeit ganze Wände umgebaut

für das Gesamt-Ambiente. Auch Mustercontainer für Badmöbelfronten, Schrägpulte für die Beratung und eine mobile Kinderecke sollten sich harmonisch in den Gesamteindruck einfügen.

Nicht „Nebenher-Aufgabe“

Generell braucht die Ausstellung der Zukunft ein neues, zeitgemäßes Gesicht: von der kleinen Cafeteria bis zur Vernissage-Aktion, von der Materialcollage bis zum Probeduschen. Gelungene Verkaufsräume werden inspirieren und Vorstellungen wecken. Mit Attraktivität, Modernität und Kundennähe lassen sich in Zukunft große Marktpotentiale erschließen. Bäderbauer werden sich dabei stetig weiterentwickeln müssen, um sich den entscheidenden Marktvorsprung zu erarbeiten und ihn zu verteidigen. Die Zukunft bringt dabei vor allem eines: Unvorhersehbarkeit. Alles verändert sich, ein Trend jagt den anderen, nichts bleibt, wie es



Zeitgemäßes Gesicht

Badausstellungen müssen die potentiellen Käufer inspirieren und Vorstellungen wecken. Dazu müssen sie attraktiv und zeitgemäß sein

UND KOMPETENZ

werden. An die Stelle aufwändiger Fliesengestaltung rücken flexible Wände, die sich harmonisch an die Ausstellungsartikel anpassen. Eine Vielzahl von verschiedenen Wandbelägen macht ein Bäderstudio abwechslungsreich, attraktiv und inspirierend – mal edel, mal zurückhaltend.

Konzept statt Flickwerk

Mit der Entscheidung für ein eigenes Bäderstudio treffen Bäderbauer eine Entscheidung für langfristigen Erfolg. Damit die Realisierung aber kein Flickwerk wird, empfiehlt es sich, die Komplettleistung – vom Boden bis zur Decke – von Studio-Spezialisten erstellen zu lassen. Der Komplett einbau sorgt für ein rundum gelungenes Bäderstudio-Ambiente und bietet aus einer Hand:

- Einbau der Wandsysteme,
- Funktionsmöblierungen (Beratungsecke, Empfangstheke ...),
- Beleuchtungen und Lichtsysteme,
- Verschieden Bodenbeläge (Fliesen, Parkett, Teppichböden ...),
- Tapezier- und Malerarbeiten (Spachteltechnik, Wischtechnik ...),
- Trockenbau (Ständerwände, Zargen, Türen ...),
- Deckensysteme (Gipskarton, Akustikdecken, Spanndecken ...).

Die Wirkung eines Bäderstudios wird nicht nur von Wandsystemen und Produkten bestimmt. Auch formschöne und funktionale Möbel sind wichtig – sowohl im Informations- und Empfangsbereich als auch für die Beratungs- und Arbeitsplätze. So sind Informationstheken, Fliesenstehpulte und Vitrinen für Ordner, Prospekte und Armaturen wesentlich

einmal war – eine Lebensaufgabe. Das Bäderstudio kann zum wichtigen Zukunftsinstrument werden. Wird es jedoch als „Nebenher-Aufgabe“ verstanden, kann es zum gefährlichen Kostenfaktor avancieren. Attraktive Bäderstudios mit individueller Prägung und einem Bündel professioneller Dienstleistungen haben dagegen beste Chancen an ihrem jeweiligen regionalen Markt den Verbraucher für sich zu gewinnen.

Nachdem in dieser Ausgabe die Bäderstudio-„Hardware“ beleuchtet wurde, erfahren Sie im nächsten Artikel der SHK Profi-Serie, mit welchen Ideen und besonderen Leistungen (Software) das neue Bäderstudio einzigartig und daraus resultierend erfolgreich sein kann.



WEITERBILDUNG ZUM BADGESTALTER

Die Autoren Ottmar Kuball und Werner Heimbach von Ärmelhoch/HaZweiOh sind als Trainer, Berater und Buchautoren in der SHK-Branche tätig und bilden seit vielen Jahren Badgestalter und Badverkäufer aus. Die aktuellen Termine für die Ausbildung zum HaZweiOh-Badgestalter:

Österreich	18./19.10.2006 Teil 1
	15./16.11.2006 Teil 2
Würzburg	12./13.12.2006 Teil 1
	18./19.01.2007 Teil 2

Kontakt:

Ärmelhoch/HaZweiOh, Tel.: 08 21/ 3 49 44 07,

Internet: WWW.HAZWEIOH.COM