

Dekoration und Accessoires
in der Badausstellung

Sahne- häubchen fürs Bad

Sowohl im Kundenbad als auch in der Badausstellung soll das Verweilen Freude machen. Eine häufig unterschätzte Funktion haben hier Produkte, die das Bad wohnlich, wohlriechend und anregend gestalten. Produkte, die je nach Lust und Laune ausgetauscht und der Jahreszeit bzw. dem Befinden des Menschen angepaßt werden können.



Obwohl viele Badausstellungen perfekt gestaltet sind fehlt ihnen etwas Entscheidendes: eine emotionale Atmosphäre, die den Besucher anspricht und ihn zum neuen Bad verführt. Mit dieser Botschaft endete ein Seminar der Innenarchitektin Monika Remagen unter dem Titel „Dekoration und Accessoires in der Ausstellung – Die Visitenkarte Ihres Hauses“. Vierzehn Frauen aus Mitgliedsbetrieben der Bad & Heizung Concept AG mit eigener Bäderausstellung trafen sich zu dieser Veranstaltung, die fast zwei Tage dauerte. Einige Teilnehmerinnen hatten sich schon an das Thema Dekoration und Accessoires herangewagt. Doch richtig befriedigend geklappt hat es bei keiner. Im Laufe der zwei Tage wurde vielen dann klar, wo hier die Probleme liegen.

Nutzen und Verkauf

Accessoires sind sozusagen das „Sahnehäubchen“, die einen Ausstellungsraum oder das Bad des Kunden wirklich wohnlich und nicht nur gebrauchsfertig erscheinen lassen. Vor dem Aufbau eines individuellen Accessoire-Sortimentes in der eigenen Ausstellung sollte man zunächst das Angebot in Kaufhäusern, Möbelhäusern und Parfümerien in seiner Region erkunden. Individualität läßt sich nur erreichen, wenn man seinen Kunden etwas besonderes bieten kann. Nur wer sich mit seinem Accessoire-Sortiment als Trendberater und Marktkenner ausweisen kann, der für seinen Kunden etwas Besonderes zu bieten hat, kann auch die nötigen und erzielbaren attraktiven Margen erreichen. Informationen über Trends und

Lieferanten liefern uns auch die einschlägigen Fachmessen wie Tendence, Ambiente und Heimtex in Frankfurt sowie Maison & Object in Paris.

Bevor eine Entscheidung für ein bestimmtes Produkt fällt, sollten Bedeutung und Stellenwert des Zubehörs definiert werden:

- Zubehör mit Funktionscharakter und Notwendigkeit wie z.B. WC-Bürsten, Papierrollenhalter und Handtuchhalter

- Zubehör, welches Akzente setzt, aber nicht notwendig ist wie z.B. farbige Duschmatten, Wäsche, gemusterte Duschvorhänge, beleuchtete Kosmetikspiegel etc.



Beispiel für die Dekoration in einer Badkoje

- Zubehör, welches dekorativ ist und Atmosphäre schafft wie z.B. Düfte, Kerzen, Schalen mit Steinen und Flacons für Badezusätze.

Ein gut dekoriertes Bad spricht die Sinne an. In der heutigen Zeit kann sich nur derjenige erfolgreich abgrenzen, der individuell ist und die Individualität des Kunden befriedigen kann. Doch der Kunde muß sich von dem angesprochen fühlen, was er sieht. Denn: Das Auge ißt bekanntlich mit. Das gilt auch für die Badausstellung, wo die Accessoires die Augen verwöhnen sollen.

Ob eine Kundenbindung durch Zusatzgeschäfte mit Accessoires möglich ist, fragen sich Ausstellungsbetreiber immer wieder. Entscheidend für den Erfolg ist die Dekoration in Ausstellung und Schaufenster. Sie muß Attraktivität ausstrahlen, Bedürfnisse wecken und auch Neukunden ansprechen. Eine wichtiges Thema beim Verkauf der Accessoires ist, ob der Kunde sofort erkennen kann, daß er das Handtuch, den Duftflakon oder das Stück Seife auch kaufen kann. Auch das ist eine Frage der Präsentation.

Gekonnt dekorieren

Was wie zufällig wirkt, folgt strengen Regeln der Farb- und Formenpsychologie. Gute Dekorationen verlangen viel Übung. Die ansprechende Präsen-

tation von Accessoires hat mit dem gekonnten Inszenieren von Kontrasten zu tun. Beim Gestalten eines Schaufensters mit Accessoires muß dem Auge ein Reiz geboten werden, es darf keine Eintönigkeit herrschen und es müssen Kontraste klar erkennbar sein. Kontraste in der Form, Farbe, Struktur sowie symmetrische und asymmetrische Aufteilungen des Dargestellten:

- Beim Formkontrast liegen weiche, fließende Formen neben geometrischen Formen.
- Der Quantitätskontrast zeigt z.B. zehn Flaschen neben einer Seifenschale oder 100 Seifen neben einer WC-Bürste.
- Der Richtungskontrast richtet eine flache Präsentation von Textilien neben einigen vertikalen Präsentationen wie Vasen, WC-Bürsten etc. aus.
- Der Ordnungskontrast ordnet z.B. streng zusammengelegte Handtücher in Verbindung mit einem locker über einen Stuhl geworfenen Bademantel an.

- Der Spannungskontrast lebt von starken, farbigen Inszenierungen auf der einen und zurückhaltenden atmosphärischen Arrangements auf der anderen Seite.

Es ist nicht einfach ein Schaufenster wirkungsvoll zu dekorieren. Manche nehmen dafür auch gerne die Hilfe von Profis in Anspruch. Der Beruf der Werbegestalterin ist nicht ohne Grund ein Lehrberuf.

Aktionen in der Badausstellung

Neue Dekorationen und die Präsentation von neuen Produkten lassen sich sehr gut als Aufhänger für eine Veranstaltung in der Ausstellung nutzen. Es empfiehlt sich in diesem Rahmen, die Neuheiten separat zu präsentieren, so daß sie sofort ins Auge fallen. Zudem sollte eine Ausstellung immer wieder umgeräumt werden, damit der Kunde, der regelmäßig die Ausstellung



Als jahreszeitliche Aktion im Eingangsbereich zu einer Bäderausstellung wurde die Idee des Geschenktisches liebevoll umgesetzt



Ein ordentlich gefalteter Handtuchstapel bringt Ruhe in die Ausstellung und erleichtert die Präsentation. Monika Remagen demonstriert, wie es richtig gemacht wird



besucht, immer wieder die Chance hat, Dinge für sich neu zu entdecken. Für jede Jahreszeit können individuelle Dekorationen gezaubert werden. Die Lust auf Farben und frische Frühlingsblumen ist nach dem Winter besonders groß. Herzseifen und Herzduftkissen verwöhnen zum Valentinstag. Osterhasen-Seifen beleben zu Ostern das Accessoiresgeschäft. Der Sommer wird mit Strandtaschen und Badetüchern eingeläutet, die auf einem Liegestuhl unter einer Palme mit Sand, Muscheln und Steinen präsentiert werden. Herbstzeit ist für die Ausstellung die Zeit der gedeckten Farben und der gesammelten Früchte wie Blätter, Eicheln, Kastanien und Tannenzapfen. In der Zeit der Emotionen – der Weihnachtszeit – sind die Kunden besonders anfällig für eine besinnliche Stimmung und prächtige Dekorationen mit dicken Kugeln, Geschenken, Engelsei-

fen, Duftbeutel. Unterstreichen Sie diese Stimmung noch zusätzlich durch das Anbieten von Glühwein und Spekulatius. Laden Sie die Kunden zum Adventsbasar ein. Bereiten Sie einen Geschenk-Tisch mit verschiedenen Accessoires in unterschiedlichen Preisklassen. Bei der Winterdekoration müssen dann Engel und Sterne wieder weichen, damit ein wenig Ruhe fürs Auge einkehren kann.

Ordentlicher Handtuchstapel

Nach diesem ausführlichen theoretischen Teil begannen die praktischen Übungen des Seminars in der Ausstel-

lung. Dabei ging es u. a. um die zentrale Frage, wie man ein Handtuch richtig faltet: Soll es zu einer Leberwurst gerollt werden, damit es in die Ablage paßt? Oder wirft man es lässig über die Duschtrennung? Soll es so gefaltet sein, daß der Kunde das Muster nicht erkennen kann? Das ordentlich gefaltete Handtuch bringt zum einen Ordnung und Ruhe in die Ausstellung. Zudem wird die Präsentation der Ware erleichtert. So kann der Kunde bei einem ordentlichen Stapel sofort erkennen, um welche Größe es sich beim einzelnen Handtuch handelt und wie die Bordüre oder Applikation aussieht.

Die praktischen Übungen in der Ausstellung schärfen bei den Teilnehmerinnen den Blick für Formen, Farben, Strukturen und unterschiedliche Oberflächen. Ist das Bewußtsein für solche Dinge erst einmal wach geworden, weitet sich der Tatendrang für Dekorationen rasch auch auf das Kundenbad aus. Und viele Kunden sind dankbar, wenn sie nicht nur ein schönes neues Bad bekommen, sondern auch das Flair, das sie bei den Beratungsgesprächen in der Ausstellung empfunden haben.



Claudia Bürgel hat sich in ihrem Bäderstudio auf die individuelle Beratung und Gestaltung von Bädern spezialisiert. Der angeschlossene Handwerksbetrieb ihres Mannes bietet die Planung und technische Ausführung der gesamten Haustechnik (Bürgel, 31582 Nienburg, Telefon (0 50 21) 97 17 0, Fax (0 50 21) 97 17 33, Internet: www.buergelgmbh.de).