

Für Badmöbelhersteller Heibad stehen Qualität und ausgewogene Modellpolitik im Mittelpunkt des Handelns. Deshalb beinhaltet das Portfolio keine starren Blocks mit geringen Möglichkeiten, sondern ein vielseitig variables Programm.

Etwa 20 km südlich von Nürnberg, in Heideck, befindet sich der Firmensitz des Badmöbelherstellers Heibad. Im Herbst 2000 als Vertriebsgesellschaft gegründet und mit einer 6seitigen Verkaufsbroschüre gestartet, entwickelte sich das Unternehmen schon bald zum Hersteller und Vollsortimenter in Sachen Badmöbel. Geleitet wird der Betrieb von den beiden Geschäftsführern Reinhard Schmidpeter und Werner Mayer. Schmidpeter ist über 20 Jahre in der Badmöbelbranche zu Hause. Zuletzt war er fast vier Jahre bei Ardi-no tätig, wobei er maßgeblich an der Firmengründung und am Aufbau beteiligt war. Anfangs als Vertriebsleiter, die letzten zwei Jahre als Prokurist. Mayer ist gelernter Schreiner und über 15 Jahre in der Branche. Viele Jahre war er als freiberuflicher Monteur für die verschiedensten Badmöbelhersteller tätig. Bei Heibad ist er für den Bereich Technik und Qualitätssicherung verantwortlich.

Strategie, Produkte und Varianten

Das Unternehmen betreut derzeit mit 14 freien Handelsvertretern den deutschen Markt flächendeckend. Hierzu zuvorderst den Sanitär-Großhandel. Daß das Konzept der beiden Geschäftsführer wohl fürs Erste aufging, zeigt die Entwicklung in der jungen Geschichte Heibads: Entgegen dem negativen Branchentrend, der gerade auch das Badmöbelgeschäft betrifft, hat das Geschäftsführergespann mit acht Mitarbeitern und einem Lehrling den Umsatz in 2002

Vom Vertrieber zum Hersteller

Badmöbel vom Profi



Stolz auf ihre Heibadkreationen (v. l.): Reinhard Schmidpeter und Geschäftsführungskollege Werner Mayer

wurden die vier echten Granitsorten aufgestockt, so daß jetzt acht Granitplatten – auch im Sondermaß – im Programm sind. Ferner werden seit Mai 2003 Rundlösungen, Glaswaschtische im Gäste- WC-Bereich und Spiegellösungen mit Segel-Spiegelschrank angeboten.

um rund 42 % auf 1,35 Millionen Euro nach 950 000 Euro in 2001 gesteigert. Für das laufende Geschäftsjahr erwartet die Geschäftsführung ein weiteres Umsatzwachstum von ca. 20 % und peilt die 1,6 Millionen Euro Marke an. Auf Grund der steigenden Umsätze wurden zwischenzeitlich die beiden Hallen an der Gründungsstätte aufgegeben und eine größere Halle mit 900 m² Fläche in Thalmässing angemietet. Auch Büroräume mit einer Ausstellung wurden an anderer Stelle in Thalmässing bezogen. Die Angebotspalette der Franken ist in drei Produktgruppen strukturiert und umfaßt die Programme „Hausmarke“, „Beauty“ und „Solitär“. Zehn Fronten, sechs Korpusfarben, sechs Griffsorten in drei Oberflächen und sieben Waschtischfarben bilden das Rückgrat des äußeren Erscheinungsbildes. Die Produktgruppen verstehen sich dabei als Ausgangsbasis oder Grundmodell, wobei sich individuelle Sonderwünsche auf Anfrage realisieren lassen. Die Frontvarianten werden ohne Aufpreis geliefert. Dies gilt auch für die sieben Waschtischfarben, der teils eigenen Waschtischkreationen aus Mineralgüß. Außerdem



Bei Heibad gibt es Beratung noch vom Chef

Neben eigenen Kundendienstleuten, die unter anderem auf Wunsch des Fachhandwerkers beim Endkunden das Aufmaß kostenlos durchführen, bietet Heibad als zusätzlichen Service fünf Jahre Garantie auf alle Produkte an. Ferner erfolgt die Auslieferung der Ware ohne Mehrpreis mit eigenen Fahrzeugen zum Fachhandwerker oder Endkunden. Für die Kundenberatung hält das Unternehmen Prospekte mit Preisvorgaben bereit. NS



Heibad Badmöbel
Vertriebs GmbH
Laibstadt 5
91180 Heideck
Telefon (0 91 77) 48 57 66
Telefax (0 91 77) 48 57 67
www.heibad.de