

Alle Bäder in einem laminierten Hochglanzordner

Badberatung leicht gemacht

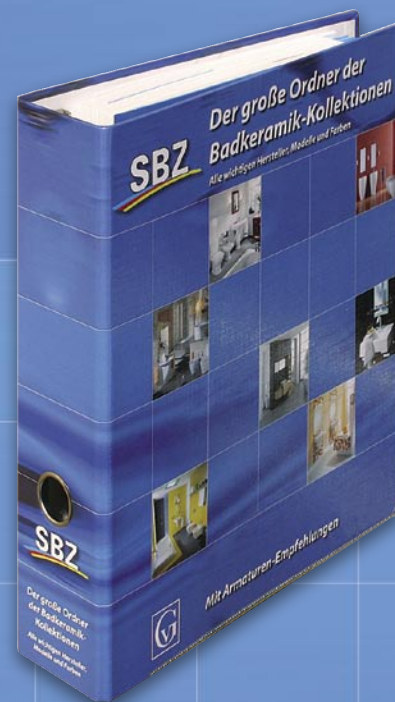
Allein schon aufgrund der Produktvielfalt ist es nicht möglich, alle derzeit lieferbaren 95 Badkollektionen in einer Ausstellung zu platzieren. Um den Endverbrauchern dennoch über die gesamte Sortimentsbreite hinweg kompetent beraten zu können, hat die SBZ-Redaktion ein praxisgerechtes Arbeitsmittel entwickelt. Der große SBZ-Ordner der Badkeramik-Kollektionen ist ein effektives Beratungsinstrument und Deutschlands umfassendste Badausstellung in einem.

Deckungsbeitrag und Design fangen nicht nur mit dem gleichen Buchstaben an, sie sind auch sonst eng miteinander verknüpft. Kann der Kunde von den Vorteilen einer einheitlichen Formensprache überzeugt werden, sind allein die Kosten für die Auswahl der Ausstattungsgegenstände nicht mehr ausschlaggebend. Dieser Entwicklung haben die Hersteller von Sanitärkeramik Rechnung getragen und bieten entsprechende Kollektionen an. Auch Armaturen, Accessoires, Möbel, Duschtrennungen sowie Bade- und Duschwannen sind in diesem Kontext aufeinander abgestimmt.

Da für jede Geschmacksrichtung und fast jeden Geldbeutel mittlerweile gleich mehrere Produkte mit ähnlicher Anmutung zur Auswahl stehen, haben Installateure und Endkunden die Qual der Wahl. Die Produktpalette der einzelnen Anbieter und die damit verbundene Flut von Hochglanzprospekten ist in der gesamten Komplexität für das Handwerk nur mit viel Aufwand auszuwerten. Die Endverbraucher werden mit Prospekten erschlagen – die Vielfalt ist zwar einerseits wünschenswert – andererseits sehr verwirrend. Auf Anregungen aus den Leserkreisen hat die SBZ die alle zwei Jahre zur ISH erscheinende Badkeramik-Marktübersicht nun zu einem herstellerübergreifenden, übersichtlichen Beratungsinstrument weiterentwickelt.

Deutschlands größte Bad-Ausstellung ...

... ist nun in Form des 2643 Gramm schweren Hochglanz-Badordners entstanden. Er informiert detailliert über alle Bad-Keramik-Kollektionen der Hersteller Duravit, Ideal Standard, Keramag, Laufen, Roca, Villeroy & Boch und Vitra. Übersichtlich auf jeweils einer Seite zusammengefasst findet der Badberater Bilder, Kurzbeschreibung sowie eine Auflistung von Einzelteilen und Zubehör. Auf einer weiteren Seite sind die Abmessungen und Maßskizzen der gängigsten Waschbecken, WCs und Bidets übersichtlich zusammengefasst.



Preis- und Farbübersicht sowie Armaturenempfehlungen inklusive

Sämtliche Preise und Farben der Kollektionen wurden auf Basis von Herstellerinformationen in einem ausklappbaren Poster zusammengestellt. Die Preisübersicht wurde anhand von vergleichbaren Standardkonfigurationen und den Endverbraucherpreislisten der Hersteller erstellt. Die ermittelten Werte eignen sich hervorragend zur ersten Preistaxierung und werden zur einfachen Übersicht zusätzlich in Diagrammform wiedergegeben. Somit können Sie Ihrem Kunden gleich auf den ersten Blick eine grobe Preisauskunft geben. Im Kapitel 8 des Ordners finden Sie passende Armaturenempfehlungen der Firmen Dornbracht und Ideal Standard zu den jeweiligen Keramikserien. Diese kaschierten Hochglanzposter können beim Beratungsgespräch ausgeklappt werden, um gleich beim Durchblättern der einzelnen Serien die dazu passenden Armaturen zu empfehlen. →



Badtrends

① Alle Hersteller – alle Kollektionen

Der Hochglanz-Badordner informiert detailliert über alle 95 verfügbaren Bad-Keramik-Kollektionen der Hersteller Duravit, Ideal Standard, Keramag, Laufen, Roca, Villeroy & Boch und Vitra. Damit sind alle Kollektionen der wichtigen, über den dreistufigen Vertriebsweg agierenden Anbieter vertreten.

② Wichtige Formate auf einen Blick

Auf einer Seite sind die Abmessungen und Maßskizzen der gängigsten Waschbecken, WCs und Bidets übersichtlich zusammengestellt. Zudem wird die Internetseite angegeben, auf der weitere Informationen bereit stehen. Damit der optische Eindruck des über 200 Seiten starken Ordners nicht unter dem täglichen Einsatz leidet, sind alle Seiten beidseitig laminiert.

③ Serienbeschreibungen

Übersichtlich auf jeweils einer Seite sind Bilder, Kurzbeschreibung sowie eine Auflistung von Einzelteilen und Zubehör zusammengefasst. In den Infokästen sind die lieferbaren Sanitärkörper aufgeführt.



Jedes Blatt beidseitig laminiert und leicht zu reinigen

Damit der optische Eindruck des über 200 Seiten starken Ordners nicht unter dem täglichen Einsatz leidet, sind alle Seiten beidseitig laminiert. Ganz gleich ob Fingerabdrücke oder Kaffeespritzer, das Beratungsinstrument verliert auch auf Dauer nichts von seiner Brillanz, da er sich mit einem feuchten Tuch im Handumdrehen säubern lässt. Der Bad-Ordner kann mit dem Verkaufspreis von je nach Mengenstaffel zwischen 44,90 (SBZ-Abonnenten 39,90) und 29,90 Euro (zuzügl. Versandkosten) deshalb so günstig angeboten werden kann, weil die Hersteller die Vorteile eines derartigen Produktes für die

Branche erkannt haben und das Projekt unterstützen. Die limitierte Gesamtauflage beträgt 3000 Stück.

Viele Einsatzmöglichkeiten

Die Einsatzmöglichkeiten sind vielfältig. Neben den klassischen Beratungssituationen gibt es auch Situationen, wo der Badberater von gut vorinformierten Endverbrauchern gefordert wird. Hat er sich beispielsweise via Internet mit einer x-beliebigen Bad-Kollektion intensiv beschäftigt, die nicht zum Alltagsrepertoire des Badberaters gehört, muss dieser schnell die wichtigsten Informationen zur Hand haben. Sonst steht er schnell als unwissend und wenig kompetent da. Der

Ordner macht's möglich. Des Weiteren kann der Ordner bei der

- klassischen Ausstellungsberatung
- Vor-Ort-Beratung durch Kundendienst-Monteur
- Schulung der eigenen Mitarbeiter zum Einsatz kommen. Oder geben Sie den Katalog Ihrem Kunden leihweise mit nach Hause. Zeigen Sie, dass Sie wirklich alle Wünsche erfüllen können. Offerieren Sie 95 Bäder aus einem Guss. Die Harmonie der Produkte, die perfekten optischen Effekte und ausgefeilten Detaillösungen sind Ihre Kompetenz. Führen Sie Ihren Kunden virtuell durch Deutschlands umfassendste Badkeramik-Ausstellung. Weitere Anregungen hierzu, erhalten Sie, wenn Sie jetzt umblättern. →

Badtrends

Der Badordner – eine Idee aus der täglichen Beratungspraxis

Die Idee, einen derart praxisgerechten Badordner zu erstellen, kam aus den Reihen der SBZ-Leser. Maßgeblicher Ideengeber war Handwerksunternehmer Manfred Stather aus Freiburg. Als kleines Dankeschön hat die SBZ dem ZVSHK-Vorstandsmitglied und dem Vorstandsvorsitzenden des FVSHK Baden-Württemberg den ersten Ordner überreicht. Lesen Sie seine Eindrücke im folgenden Kurzinterview.

SBZ: Wir freuen uns, Ihnen dem Ideengeber den ersten Ordner überreichen zu können. Taugt er auch für die Praxis?

Stather: Davon bin ich fest überzeugt. Es gibt zwar viele schöne Prospekte, die ich auch meinen Kunden mitgebe, aber ein ganzheitliches, universell einsetzbares Beratungsinstrument, das alle namhaften Hersteller umfasst, hat bisher gefehlt. Es ist sehr hilfreich, wenn ich über den Ordner das Leistungsspektrum der Branche rund ums Badezimmer visualisiert bekomme.

SBZ: Jeder Hersteller für sich bietet doch umfangreiche Verkaufshilfen an. Reicht das nicht?

Stather: Die werden wir auch weiterhin einsetzen. Aber um auch dem Kunden gegenüber Kompetenz zu demonstrieren, sollte ein Badberater eigentlich über alle Produktserien Bescheid wissen. Und das ist heutzutage aufgrund der Produktvielfalt nicht möglich.

SBZ: Deshalb beschränken sich viele Kollegen auf Standardprodukte ausgesuchter Hersteller.

Stather: Bessere Erlöse und Deckungsbeiträge erzielen sie aber nicht, wenn sie auf Standardprodukte festgelegt sind, sondern

wenn sie den Kunden – ohne Produktbarriere im Kopf – begeistern können. Die Serienvielfalt, die wir über den dreistufigen Vertriebsweg anbieten können, suggeriert zudem die Kompetenz unserer Branche.

SBZ: Wo werden Sie den SBZ-Ordner der Bad-Keramik-Kollektionen einsetzen?

Stather: Ein Exemplar kommt in die Ausstellung. Da in dem Ordner auch die wichtigsten Skizzen und Maße zusammengefasst sind, müssen wir nicht immer gleich in den einzelnen Herstellerunterlagen suchen. Insbesondere wenn vorinformierte Kunden mit außergewöhnlichen Bad-Kollektionswünschen in den Laden kommen, können wir dann schneller und kompetenter reagieren.

Zwei weitere Exemplare werde ich in den Kundendienstfahrzeugen unserer Servicetechniker platzieren. Die können mittlerweile prima verkaufen und werden sich über die Beratungshilfe freuen. Da alle Seiten laminiert sind, lassen sich die Ordner ja auch leicht reinigen. Er ist insbesondere auch für Betriebe, die keine eigene Ausstellung haben, ein hervorragendes Beratungsinstrument.

SBZ: Wie beurteilen Sie die Armaturempfehlungen?

Stather: Sehr praxisnah. Wenn die rausgeklappt sind, kann ich meinen Kunden beim



Premiere für den SBZ-Ordner der Badkeramik-Kollektionen: Ideengeber Manfred Stather (r.) im Gespräch mit SBZ-Chefredakteur Dirk Schlattmann

Durchblättern gleich die passenden Armaturen empfehlen. Während bei den Bad-Kollektionen alle Hersteller aufgenommen worden sind, hat sich die SBZ bei den Armaturen auf Dornbracht und Ideal Standard beschränkt, warum?

SBZ: Die Idee der Armaturempfehlung kam von der Firma Dornbracht. Der Fairness halber haben wir alle anderen Anbieter über unser Projekt informiert und zur Teilnahme eingeladen. Ideal Standard war von dem Projekt gleich begeistert, aber die anderen hatten individuelle Gründe nicht in dieses Beratungsinstrument zu investieren.

Stather: Schade, bei einer Neuauflage wäre hier eine Komplettierung sinnvoll. Vielleicht können Sie dann ja auch noch eine Dusch- und Badewannenübersicht beisteuern.

SBZ: Wir werden es versuchen. Vielen Dank fürs Gespräch und Ihre Anregungen zum Produkt.

Leserservice SBZ | Postfach 11 40 | 82153 Gräfelfing | Tel. 0180 / 543 68 76 | Fax 0180 / 543 68 80 | E-Mail shop@gentnerverlag.de

Ja, ich bestelle _____ Exemplare „Der große Ordner der Badkeramik-Kollektionen“ zum Preis von € 44,90 (zzgl. MwSt. u. € 5,- Versand + Verpackung)

Vorzugspreis für SBZ- und SBZ-Monteur-Abonnenten € 34,90 (zzgl. MwSt. u. € 5,- Versand + Verpackung)

Firma

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

--	--	--	--	--	--	--	--

Abo-Kunden-Nr. (8-stellig)

Datum, Unterschrift

0011052205

■ Preis ab dem 2. und jedem weiteren Exemplar:
€ 39,90 (zzgl. MwSt. und € 5,- Versand + Verpackung)

■ Preis für Abonnenten ab dem 2. und jedem weiteren Exemplar:
€ 29,90 (zzgl. MwSt. und € 5,- Versand + Verpackung)

■ Dieser Auftrag kann innerhalb von 14 Tagen schriftlich widerrufen werden.



Ihre Daten werden zur Abwicklung Ihrer Bestellung verarbeitet und genutzt. Mit dieser Anforderung erkläre ich mich einverstanden, dass ich per Post, Telefon oder E-Mail über interessante Verlagsangebote informiert werde. Diese Erklärung kann ich jederzeit widerrufen. Es genügt eine kurze Mitteilung an den Gentner Verlag | Postfach 10 17 42 | 70015 Stuttgart.