



Der wettergeschützte Eingangsbereich zur Ausstellung ist eine gläserne Pyramidenkonstruktion. So empfängt das Bäderstudio Mundle in Sindelfingen seine Interessenten

ideen und die in Küchenstudios übliche Trendberatung lassen die Unterscheidung zu den Mitbewerbern schnell deutlich werden. Durch seinen Kreativitätsvorsprung macht der Bäderbauer seine Unvergleichbarkeit deutlich – letztendlich auch bezogen auf den Preis.

Plastikfarn und einsame Zahnbürste

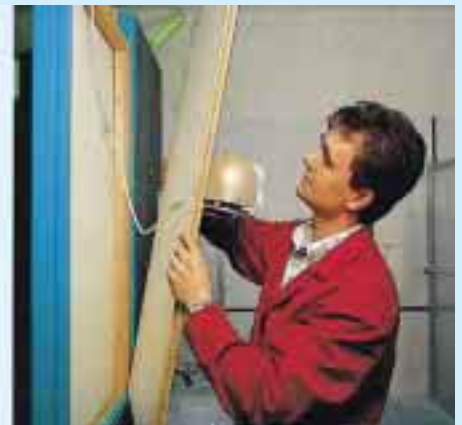
Die oft noch anzutreffende nüchterne Atmosphäre von langweiligen Badausstellungen, dekoriert mit einem Plastikfarn und einer einsamen Zahnbürste, trägt sicher nicht dazu bei, die Phantasie des Kunden anzuregen und seine Kauflust zu wecken. So setzt beispielsweise die Bad-Abteilung des Würzburger Möbelhauses Neubert ansprechende Phantasie-Maßstäbe. Und die umliegenden Bäderstudiobetreiber sind sich bewußt, daß es gilt, mit einer unverwechselbaren Studioatmosphäre dagegen zu halten. Doch wie läßt sich diese Atmosphäre schaffen, und wodurch werden spezielle Baderlebnisse vermittelt? Architekten, die z. B. Warenhäuser und Passagen gestalten, wissen es: Mit Farbe und Form, Licht und Luxus wird der Eindruck von Erlebnis gestaltet. Nicht die Wirklichkeit, sondern die Illusion wird bemüht.

In Küchenstudios werden diese

men, sollte aber schon das äußere Ambiente des Bäderstudios Signale setzen und die vom Bad-Interessenten gesuchte Originalität signalisieren. Hier entscheidet sich, ob man empfangen oder nur geschluckt wird.



Konstruktions-Detail: Sichtbare und verdeckte massive Buchenholz-Profile (links); die elektrischen Zuleitungen finden hinter der Systemwand Platz (rechts)



Intelligente Ausstellungslösungen

Der Fachmann für Spaß im Bad verkauft nicht nur Sanitärartikel, sondern vor allem geschmackvolle Inneneinrichtungen. Allerdings ändert sich der Kundengeschmack laufend. In einer starren Bäderausstellung besteht schnell die Gefahr, Ladenhüter zu präsentieren.

Deshalb sind intelligente Ausstellungslösungen gefragt. Mit dem Spokwall-System etwa, kann man bei Be-

Ambiente möglichst aus einer Hand

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 Komplettinbau sorgt für ein rundum gelungenes Bäderstudio-Ambiente und bietet aus einer Hand:

- Einbau der Wandsysteme
- Funktionsmöblierungen (Beratungsecke, Empfangstheke . . .)
- Beleuchtungen und Lichtsysteme
- Verschiedene Bodenbeläge (Fliesen, Parkett, Teppichböden . . .)



Eine Auswahl dekorativer Wandbeläge machen das Bäderstudio abwechslungsreich und besonders attraktiv



Das Informationspult mit integriertem Arbeitsplatz ist die erste Anlaufstelle für den Kunden beim Eintritt ins Studio. Deshalb sollte es auch als „Schmuckkästchen“ gesehen werden

- Tapezier- und Malerarbeiten (Spachteltechnik, Wischtechnik . . .)
- Trockenbau (Ständerwände, Zargen und 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. Informationstheken, Fliesenstehpulte und Vitrinen für Ordner, Prospekte und Armaturen tragen wesentlich zum Gesamt-Ambiente bei. Auch Mustercontainer für Badmöbelfronten, Schrägpulte für die Beratung und eine mobile Kinderecke sollten sich harmonisch in den Gesamteindruck einfügen.

Platz für mindestens 5000 Bäderprofis

Generell braucht die Ausstellung der Zukunft ein neues, zeitgemäßes Gesicht: von der Cafeteria bis zur Vernissage-

Aktion, von der Materialcollage bis zum Probeduschen. Gelungene Verkaufsräume werden inspirieren und Vorstellungen wecken. Mit mehr Attraktivität, Modernität und Kundennähe lassen sich in Zukunft große Marktpotentiale erschließen.



Heute hier, morgen dort – die mobile Kinderecke

Der Bäderbauer muß sich dabei stetig weiterentwickeln, wenn er auch in Zukunft die Geschehnisse seines Unternehmens erfolgreich gestalten will. Die Zukunft bringt dabei für ihn vor allem eines: Unvorhersehbarkeit. Alles verändert sich, ein Trend jagt den anderen und nichts bleibt wie es einmal war. Eine Lebensaufgabe also, wobei das Bäderstudio zum wichtigen Zukunftsinstrument werden kann. Die Entscheidung dafür oder dagegen muß jetzt fallen.

In einem SBZ-Interview warf Duscholux-Geschäftsführer Wolfgang Göck die nachdenkswerte Frage auf: „Was denken Sie, wo Sie ein Taxifahrer hinbringt, wenn Sie ihm sagen, daß Sie eine Badewanne suchen? Mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht zu einer Großhandelsausstellung und erst recht

nicht zu einem ortsansässigen Handwerker, weil er beide nicht kennt. Statt dessen wird er Sie vermutlich bei Hornbach, Obi, Bauhaus oder Praktiker absetzen“. – Glücklicherweise mehren sich endlich die Zeichen, daß innovative Bäderbauer mit Mut zum Risiko bereit sind, in die Bad-Offensive zu gehen. Branchenkenner gehen davon aus, daß allein im deutschen Bädermarkt für mindestens 5000 professionelle Einzelhändler Platz genug ist. Attraktive Bäderstudios mit individuel-

Der Mustercontainer für Badmöbelfronten

ler Prägung und einem Bündel professioneller Dienstleistungen haben 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 Serie „Die neue Bäderstudio-Offensive“, mit welchen Ideen und besonderen Leistungen (Software) das neue Bäderstudio einzigartig und daraus resultierend erfolgreich sein kann. □