

*Gemeinsames Badsystem von Duscholux und Geberit*

# Synergieeffekte

*Da sich das Badezimmer immer mehr zum Lebensraum wandelt, sind auch neue Gestaltungs- und Einrichtungskonzepte gefordert. Aus dieser Erkenntnis zogen jetzt zwei große Sanitärhersteller die Konsequenz. Gemeinsam entwickelten sie unter dem Namen Libero ein kompaktes Modernisierungssystem, das Installationstechnik und Badausstattung integriert.*

tionsbereiche WC, Waschtisch, Dusch- und Badewanne vereint. Ein universelles Installationsmodul aus mineralischem Porenbeton von Geberit bildet dabei die technische Basis des Systems. Es beinhaltet in allen sechs zur Verfügung stehenden Varianten die gesamte Sanitärtechnik wie Trink- und Abwasserleitungen, Spülkasten sowie alle Anschlüsse und Befestigungspunkte.

## Montage minimiert

Die Schriesheimer steuern zum neuen System das gesamte Ausstattungsprogramm bei. Dazu gehört zunächst eine mit dem Installationsmodul fest verbundene, 800 bzw. 900 mm breite und 1570 bzw. 1950 mm hohe Funktionswand. Sie wird aus Einschleibesicherheitsglas gefertigt und ent-

hält je nach Ausführung neben den notwendigen Bohrlöchern und Anschlußprofilen Brausestange, Mineralguß-Konsolen sowie Schwenkspiegel. Den Sektor „Waschen/Pflegen/Verstauen“ deckt ein Sortiment aus Waschtischen, Konsolen, Unterschränken und Verkleidungselementen ab.

Die passende Hartglas-Duschwand-Palette für Bade- und Duschwannen umfaßt die klassische Tür-/Seitenteil-Kombination, Diagonaleinstieg, Rund- und Fünfeck-Ausführungen, die Designerie „Life Quadro“ sowie eine Version für die Badewanne. Als Bade- und Duschwannen empfiehlt Acryl-Produktmanager Klaus Treiber von Duscholux die Belatec-Modelle Catania, Siracusa, Savona, Denia, Five, Round und Life Quadro. Ab sofort sei auch eine neue

exklusive Eckwanne mit einer Schenkellänge von 1400 mm und einem integrierten Sitzplatz in Rechts- und Linksausführung im Programm.

Zum Thema Preisgestaltung machte Gesine Gehse aus dem Duscholux-Produktmanagement deutlich, daß ein Libero-Bad mit Bruttopreisen von rund 7000 bis 14000 DM und einer den einzelnen Produkten angepaßten Rabattgestaltung nicht teurer käme als ein „herkömmliches“ Bad. Außerdem sei der Preis kein Thema, wenn man sich durch ein „Mehr-Wert“-Angebot vom Markt abhebe. Im Vergleich zu einer konventionellen Rohbauinstallation verkürze sich aber die Montagezeit durch die Integration mehrerer Sanitärkomponenten in einen kompakten Installationsblock und den zentralen Anschluß um rund zwei Drittel, so der Geberit-Produktmanager Vorwandsysteme Udo Pauly.

**F**ast in allen Lebensbereichen setzen sich zunehmend intelligent konzipierte Produkte mit nutzenorientierter Ausrichtung durch. Sie brechen mit traditionellen Funktionsabgrenzungen und führen auch bei der „Hardware“ zu mehr Effizienz durch Vernetzung und technologische Optimierung. Als Antwort auf diesen Trend entwickelten die beiden Markenproduzenten Duscholux\* und Geberit\*\* ihr neues Badmodernisierungssystem Libero, das sie im Rahmen eines Pressetages im Juni in Mannheim den anwesenden Journalisten vorstellten.

Hierbei handelt es sich um ein quasi steckerfertiges Badsystem, das über einen Abwasseranschluß DN 80 sowie je einen 1/2"-Kalt- und Warmwasseranschluß optional die Funk-



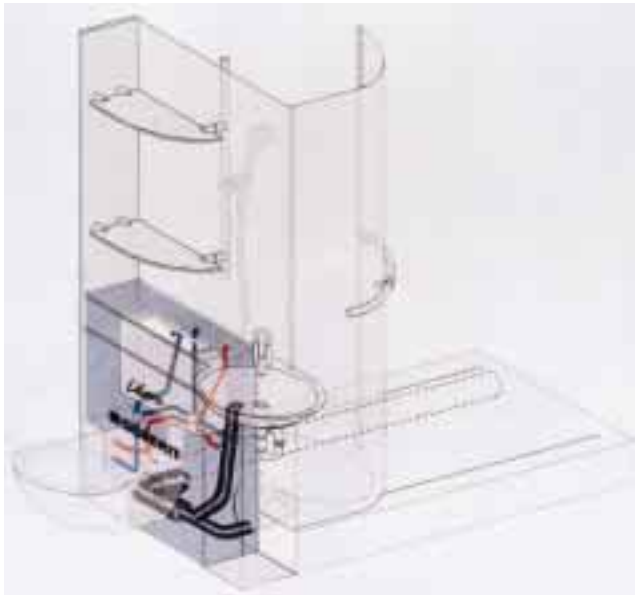
*Libero setzt auf ein vernetztes Komplettsystem statt traditioneller Funktionstrennung im Bad*

\* Duscholux, 69191 Schriesheim,

Fax (0 62 03) 10 23 90

\*\* Geberit, 88630 Pfullendorf,

Fax (0 75 52) 93 43 00



Im Installationsmodul befindet sich die gesamte Technik für alle gewählten Funktions- und Ausstattungselemente

Weitere Studien würden den großen Nachholbedarf bei der Badrenovierung bestätigen. Andererseits werde die Modernisierungsbereitschaft der Bundesbürger durch eine Reihe von Hinderungsgründen gebremst. Dazu gehörten die Angst vor langen Baustellen mit viel Schmutz und Lärm und der hohe Koordinierungsaufwand bei der Realisierung. Auch diese Aspekte beseitige das neue Modernisierungssystem fürs Bad, so der Schriesheimer Manager. Durch praktisch alle Marktkriterien sieht er seine These erhärtet, daß Libero voll im Trend liegt.

## Voll im Trend?

Daß der Bedarf für das neue Produkt da sei, untermauerte Duscholux-Geschäftsführer Peter Fröhlich mit einem Blick auf das allgemeine Marktumfeld der Innovation. Das erhebliche Renovierungspotential komme schon dadurch zum Ausdruck, daß in Deutschland 65 Prozent der Wohnungen älter als 30 Jahre seien. Auch die Badgröße spreche für das neue Konzept, das sich gerade in kleinen Räumen positiv auswirke. Über 30 Prozent der Bäder in den alten Bundesländern hätten eine Fläche von maximal 6 m<sup>2</sup>. In Ostdeutschland liege diese Quote sogar bei gut 50 Prozent. Der Studie „Wohnen + Leben“ zufolge hielten 25 Prozent der Bundesbürger das Bad für den wichtigsten Raum in der Wohnung und gut die Hälfte der Befragten gab an, ihr Bad am liebsten völlig neu gestalten zu wollen. Genau das sei aber bei der überwiegenden Anzahl noch nicht erfolgt. Während Wohnzimmer und Küche die Renovierungswelle schon hinter sich haben, steht das Bad in vielen Haushalten noch auf der Erledigungsliste.

## Gemeinsamkeiten

Dem stimmten auch sein Kollege Wolfgang Göck und der Geberit-Geschäftsführer Harald Wipfler zu. Beide hoben darüber hinaus die grundsätzlichen Gemeinsamkeiten bei-

der Häuser hervor. Dazu zählten eine hohe Aufgeschlossenheit gegenüber Innovationen, eine identische Marktpolitik, gleiche Vertriebswege sowie die feste Überzeugung, daß sich die Branche intensiv und konsequent um Endverbraucher kümmern müsse. Denn nur solche Industriepartner, die in zentralen Themen deckungsgleich seien, könnten derartige Kooperationsprojekte gemeinsam konzipieren und realisieren. Doch zunächst gelte es, an der Marketingfront hart zu arbeiten, betonte Wolfgang Greiner. Auch wenn jeder Hersteller Vertrieb und After-Sales-Service für seine Produkte übernimmt, wollen beide soweit möglich gemeinsam auftreten und agieren, erklärte der Leiter Marketing-Service bei Geberit. Dazu diene unter anderem ein verzahntes Vorgehen in der Betreuung und Schulung von Sanitär-Fachgroßhandel und -Fachhandwerk. Zudem erfolge eine



Die Varianten der Installationsmodule sind mit je einem Kalt-, Warm- und Abwasseranschluß in Links- und Rechtsausführung erhältlich

## SBZ-Sonderdruck-Service

Von den in der SBZ veröffentlichten Beiträgen können auf Wunsch und mit Zustimmung des Autors Sonderdrucke angefertigt werden.

Mindestauflage 1000 Exemplare.

Ausführliche Informationen erteilt Ihnen auf Anfrage:

Gentner Verlag Stuttgart  
 Renate Kracmar  
 Postfach 10 17 42  
 D-70015 Stuttgart  
 Telefon (07 11) 6 36 72 31  
 Telefax (07 11) 6 36 72 32

Koordination der vor Ort nötigen Serviceleistungen. Das Spektrum der Kommunikationsaktivitäten erstreckte sich von entsprechenden Zielgruppen-Broschüren über die Fach- und Publikumswerbung sowie eine bundesweite Öffentlichkeitsarbeit bis zur Messebeteiligung und Internet-Präsenz. Darüber hinaus könnten die Vertriebspartner auf komplette Ausstellungspakete zurückgreifen, zu denen neben den jeweiligen Libero-Elementen auch Dekorationsstücke wie Stühle, Schminktische, Spiegel und kombinierte TV/Video-Geräte gehörten.



Seit kurzem ergänzt eine Acryl-Eckwanne zum direkten Anschluß an das Modernisierungssystem das Ausstattungssortiment

## Flexibler Standard

Die Synergie der beiden Unternehmen habe zu einem Novum der funktionalen und gestalterischen Einheit von Installationstechnik und Sanitärausstattung geführt, resümierte der Aachener Designer Michael

Lammel. Seit es Bäder gebe, orientierten sich die in ihnen platzierten Objekte entlang der Wände. Verflieste Wände mit dahinter liegenden Rohrsystemen und davor aufgereihten Sanitärprodukten seien unverändert Standard. Im Gegensatz dazu ermögliche es die neue vernetzte Systemlösung individuelle Bäder ohne aufwendige Spezialprogramme zu planen und zu bauen. Libero löse starre Badregeln durch die Nutzung der Raummitte auf. Lammel vertrat die Auffassung, daß wirklich innovative Ansätze heute nicht mehr durch die so-and-sovielte Designvariante von Bekanntem entstehen. Vielmehr bedürfe es dazu neuer Produktgenerationen mit hoher industrieller Vorfertigung, einfachen Planungs- und Installationsabläufen sowie einer nutzerorientierten Flexibilität.

Perspektiven für zukünftige Badräume zeigte auch der bei Duscholux für Design und Entwicklung zuständige Jens Ranke auf. Er wagte die Prognose, daß Wohnungen bald kein definiertes Badezimmer mehr benötigen. Es genüge, Wasseranschlüsse zentral vorzusehen. Dann könnten z. B. Küchen in Bäder verwandelt oder Sanitärbereiche in großzügige Wohn- bzw. Schlafräume integriert werden. □



Unterschrank, Tür und Verkleidung bestehen bei Libero aus Mineralguß

## Soziale Initiative

Wasserverantwortung übernehmen Duscholux und Geberit mit dem neuen Förderprojekt „Lebensquellen: Wassersysteme in Äthiopien“. Die beiden Sanitärproduzenten wollen damit einen Beitrag zur Verbesserung der Lebensbedingungen in dem drittärmsten Land der Erde leisten. Dafür stellen sie der Karlheinz-Böhm-Stiftung „Menschen für Menschen“ zunächst bis Ende 1998 insgesamt 50 000 DM zur Verfügung. Mit den zweckgebundenen Geldern sollen z. B. Pumpbrunnen und Quelfassungen gebaut, installiert und gepflegt werden. 82 Prozent der äthiopischen Bevölkerung müssen heute noch auf sauberes Trinkwasser verzichten. Beispiele für den konkreten Nutzen der Unterstützung nannte die „MfM“-Mitarbeiterin Michaela Böhm. So könne mit einem Pumpbrunnen, der ca. 3500 DM koste, schon 500 Menschen nachhaltig geholfen werden. Bei einer Quelfassung steige die Zahl sogar auf ca. 1000. Die 1982 ins Leben gerufene Initiative des ehemaligen Schauspielers konnte bisher über 600 Wasserversorgungsstellen dieser Art in dem afrikanischen Staat errichten.



„Wir sehen unser Engagement generell mittelfristig“, unterstrichen Wolfgang Göck und Harald Wipfler im Namen der beteiligten Firmen. Gleichzeitig wollen sie sich darum bemühen, weitere Unternehmen bzw. Institutionen aus der Sanitärwirtschaft für das soziale Förderprojekt zu gewinnen.