



Happy D. von Duravit



Sunny von Villeroy & Boch



Cresta von Ideal Standard



Decada von Ekom

Formen, Farben, Preise und Zubehör

Marktübersicht Badserien

Schier unendlich scheint die Vielzahl auf dem deutschen Markt erhältlicher Keramik-Badserien. Dementsprechend unübersichtlich ist die Handhabung für Handel, Berater und Kunden. Diese Markterhebung erleichtert allen Beteiligten als umfassendes Nachschlagewerk die tägliche Handhabung. In den ausführlichen Einzelbeschreibungen der einzelnen Kollektionen sowie in den Preis- und Farbübersichten sind alle Serien, Preise, Farben und Zubehör übersichtlich dargestellt.

Wer kennt das nicht? In der Regel hat der Endkunde beim Besuch im Fachhandel noch keine genaue Vorstellung von seinem zukünftigen Bad. Ein erster Rundgang in der Ausstellung (sofern vorhanden) fördert je nach deren Qualität und Größe im Idealfall zumindest mal die gewünschte Stilrichtung zu Tage und zeigt, ob der Kaufinteressent eher auf modernes, klassisches, natürliches, pompöses, ausgefallenes oder antikes Design steht. Damit kann der Berater aber immer noch nicht

sicher sein, ob seinem Schützling nicht das moderne Bad des Herstellers X besser gefällt als das ausgefallene des Herstellers Y oder das klassische Designbad des Herstellers Z. Geschmäcker sind eben verschieden und die Grenzen liegen nah beieinander. Wenn sie nicht gar verwischen. Erschwerend kann bei der ganzen Aktion hinzukommen, daß für die gegnerischen Parteien einer Lebensgemeinschaft ein den Machtverhältnissen angepaßter Kompromiß gefunden werden muß.

Ist das erst mal geklärt, sorgen die Farben für Verwirrung. Geht der Kundenwunsch hier über das Standardspektrum hinaus, sind

sich die Hersteller nicht mal innerhalb ihrer Produktionspalette einig, geschweige denn firmenübergreifend. Und dann ist da ja auch noch der meist nicht ganz unwichtige Preis. Selbstverständlich in getrennten Unterlagen, nach der Artikelnummer sortiert und mit zig Aufschlägen für jedes einzelne Feature versehen. Wer will's den Produzenten schließlich ernsthaft verübeln, daß sie erlösschmälernde Vergleiche nicht auch noch unterstützen?

Seltene Spezies

Oder der Kunde benötigt Ersatzbedarf. Dann geht häufig die Suche in einem nicht minder umfangreichen Fundus von Prospekten, Preislisten, Beilagen sowie einer komplexen Einzelblatt-Sammlung los. Gibt es die Serie überhaupt noch? Falls ja, ist das gewünschte Teil noch erhältlich? Und schließlich tut sich auch bei den Farben einiges, so daß die damals installierte Keramikserie manchmal nur noch in Kontrastfarben ergänzt werden könnte. Dann stellt sich natürlich die Frage, wer in dieser Farbe überhaupt noch liefern kann, ob es den benötigten Sanitärgegenstand von diesem Hersteller gibt und schließlich, welches Layout einer anderen Serie einigermaßen zum vorhandenen Inventar paßt. Bei solchen Balanceakten stapeln sich in der Regel Berge von Unterlagen auf dem Schreibtisch des meist schon leicht transpirierenden Beraters und streben bedrohlich der Decke entgegen. Verkäufer, die das alles aus dem Eff-Eff beherrschen und dann auch noch mit ihrem mitmenschlichen Gegenüber und potentiellen Kunden klarkommen, gleichen Break-Dancern auf dem Drahtseil mit einem Stapel Lexika unter'm Arm. Viele dieser seltenen Spezies gibt es nämlich nicht und die Einarbeitungszeiten ziehen sich erfahrungsgemäß über einige Jahre bis Jahrzehnte hin.

Preisermittlung

Die Preisübersicht wurde durch die Redaktion anhand vergleichbarer Standardkonfigurationen und von Bruttopreisangaben der Hersteller erstellt. Als Vergleichsbasis diente ein Warenkorb mit einem 70 cm breiten Waschtisch oder einem gleichwertigen Modell sowie einem wandhängenden WC und Bidet, alles in Weiß (Alpin).

Waren einzelne Teile nicht lieferbar, haben wir einen Vergleichswert von Artikeln passender bzw. gleichwertiger Serien angesetzt. Die ermittelten Werte wurden im Diagramm in Schritten von 100 DM gerundet. Alle Preisangaben enthalten **keine** Mehrwertsteuer.

SBZ-Marktübersicht

Hersteller	Seiten	Fax	ISH-Stand
Duravit, Hornberg	41-56	(0 78 33) 7 02 89	Halle 4.1 J 94
Ideal Standard, Bonn	59-69	(02 28) 52 12 41	Halle 4.1 G 06
Keramag, Ratingen	72-84	(0 21 02) 91 62 45	Halle 4.0 A 54/55
Laufen, Hornberg	86-90	(0 78 33) 7 02 89	Halle 4.1 J 94
Roca, Staudt	122-138	(0 26 02) 93 61 22	Halle 1.2 E 01
Sphinx, Wallhausen	104-115	(03 46 56) 7 02 91	Halle 4.0 D 54
Villeroy & Boch, Mettlach	118-136	(0 68 64) 81 26 92	Halle 2.0 A 01
Vitra/Ekom, Kerpen	139-146	(0 22 73) 98 50 50	Halle 4.0 F 26
	Aus dem Programm	Seit der ISH '97 eingeführt	Neu zur ISH '99
Duravit	Laconda	Starck Edition 2	Happy D., Dreamscape
Ideal Standard	Belvedere, La Brisa, Don	San ReMo	Cresta
Keramag		Joly	Vitelle
Laufen			Profil
Roca	Columbia, Atlanta		Veranda
Sphinx	Milano, Palma Bianca	Gilia, Studio	340, 350, 360
Villeroy & Boch		Epura, Amica	Century, Sunny
Vitra/Ekom		Pera Architecta, Vicenta	Decada

**85 Serien
übersichtlich im Detail**

Leichter wird das Ganze mit der vorliegenden Marktübersicht. Ein Blick in die kompakte Farbübersicht der 85 Serien genügt, um bei Ersatzbedarf oder Badaufrüstung abzuklären ob es die Keramikkollektion in der gewünschten Farbe noch gibt. Anhand nebenstehender Tabelle ist der genaue Beschrieb der Serie mit Abbildungen und Einzelaufzählung aller erhältlichen Teile dann schnell gefunden und geklärt, ob das benötigte Teil noch lieferbar ist. Ansonsten kann man ähnlich einfach alle in der gleichen Farbe erhältlichen Serien des gleichen oder eines anderen Herstellers auf Kompatibilität abklopfen.

Geht's um einen Bad-Neubau, läßt sich anhand der Preisübersicht schnell klären, welche Serien überhaupt in Frage kommen. Ein gemeinsamer Blick mit dem Kunden auf die ausführlichen Beschreibungen der einzelnen Kollektionen auf den nächsten Seiten zeigt meist, wo der Hase bzw. der Kundengeschmack lang läuft. Direkte Gegenüberstellungen in gleichwertiger Präsentation sind in einem Umfang möglich, den nur die wenigsten Ausstellungen erlauben. Weil es hier nicht heißt, preiswerte Serie in

ISH-NEUHEITEN



Vitelle von Keramag



Sphinx 340



Veranda von Roca

Natura gegen etwas teurere Kollektion auf Papier, läßt sich der Kunde eher zu Mehrausgaben verleiten. Im umgekehrten Fall werden geschickte Verkäufer die dann zufällig nicht gefundene Luxusserie schon mal in der Ausstellung gegen die billigere zweidimensionale vergleichen. Alles in allem soll und kann die umfangreiche SBZ-Marktübersicht eine Badausstellung nicht ersetzen – ist aber ein nützliches und zeitsparendes tägliches Werkzeug für den Badprofi.

Preisverfall auf breiter Linie

So ist auch die ungewöhnlich große Nachfrage nach der 1995er SBZ-Marktübersicht der Badserien zur letzten ISH nicht verwunderlich. In unzähligen Badausstellungen hängt seither die Preis- und Farbübersicht an der Wand und liegen die ausführlichen Serienbeschreibungen zumindest unter dem Schreibtisch. Findige Installateure und Großhändler nutzten beim letzten Mal gleich den Gentner-Nachdruckservice und bestellten sich die entsprechende Heftstrecke in Form von Sonderdrucken als Nachschlagewerk, Ausstellungsersatz, Beratungsunterstützung, Auslage im Verkaufsraum, zur Werbebeilage in Kundenschriften oder als Service bzw. mit Firmeneindruck als Give-Away für unschlüssige Kunden oder solche, die ihr neues Bad erst mal Zuhause bzw. mit Bekannten und Verwandten abstimmen wollen.

Eigentlich ist die Marktübersicht aber mehr als ein Problemlöser im Einzelfall oder ein begehrtes Nachschlagewerk. Sie zeigt nämlich auch Trends in der Branche auf.

So wird in dieser Ausgabe ein deutlicher Preisverfall auf breiter Linie deutlich. Wenn nicht gleich neue Serien, wie z. B. die Edition 2 von Philippe Starck, in identischer Qualität und ebenbürtigem Design zum niedrigeren Preis eingeführt wurden, sind doch bei allen Herstellern und nahezu allen Serien durchgängig die Preise auch für bekannte Kollektionen massiv gefallen. Außerdem ist ein prägnanter Ausbau der preiswerten Objekt- und Renovierungsreihen wie Renova, Omnia, Duraplus, San ReMo oder Pera festzustellen.

Aufgeben mußte die in atemberaubenden Preishöhen angesiedelte Serie Belvedere von Ideal Standard – ausgefallenes Design ist heutzutage für deutlich weniger Geld zu haben. Scheinbar ebenfalls formenmäßig nicht mehr ganz auf der Höhe der Zeit, was sich durch schlechte Verkaufszahlen bestätigte, lagen außerdem Laconda von Duravit, La Brisa und Don von Ideal Standard, Columbia und Atlanta von Roca sowie Milano und Palma Bianca von Sphinx.

Mehr Form und weniger Farbe

Neu hinzugekommen sind seit der letzten ISH dagegen ganze 21 Serien, die wir auf den folgenden Seiten ausführlich vorstellen. In Zukunft sollen es aber immer schneller

immer mehr werden. So wollen renommierte Hersteller die Modellzyklen drastisch verkürzen. Im Gespräch waren bis zu zwei neue Serien pro Halbjahr. Bleibt abzuwarten,

ob dadurch der Modellwechsel beschleunigt wird oder die sowieso schon umfangreiche Palette der Keramikserien weiter anschwillt.

Abgenommen hat dagegen die Anzahl der Farben. Hier wird deutlich, was der Markt eher verhalten annahm. Weggefallen sind die Glanzfarben Schwarz, Glacier und Lilac, die Mattfarbe Graphit sowie die Opalfarben Grau, Beige und Rosa. Mit Sunrise von Sphinx ist ein sanfter warmer Gelbton, mit Graniperle bei Villeroy & Boch eine zartgraumelierte Mattfarbe und mit Kreta-Blau bei Roca eine hellblaue Glanzfarbe hinzugekommen. Auch beim Zubehör hat sich einiges getan. Immer häufiger bieten Hersteller Möbel, Wannen, Duschabtrennungen, Armaturen oder Accessoires entweder direkt mit an oder haben sich mit den Produzenten zumindest designmäßig zusammengetan. Doch von all diesen Dingen können Sie sich auf den folgenden Seiten überzeugen.