

Megaform



Megaform-Extra-6

Zur ISH präsentiert Kaldewei die neuen Starylan-Wannen im gehobenen Preissegment



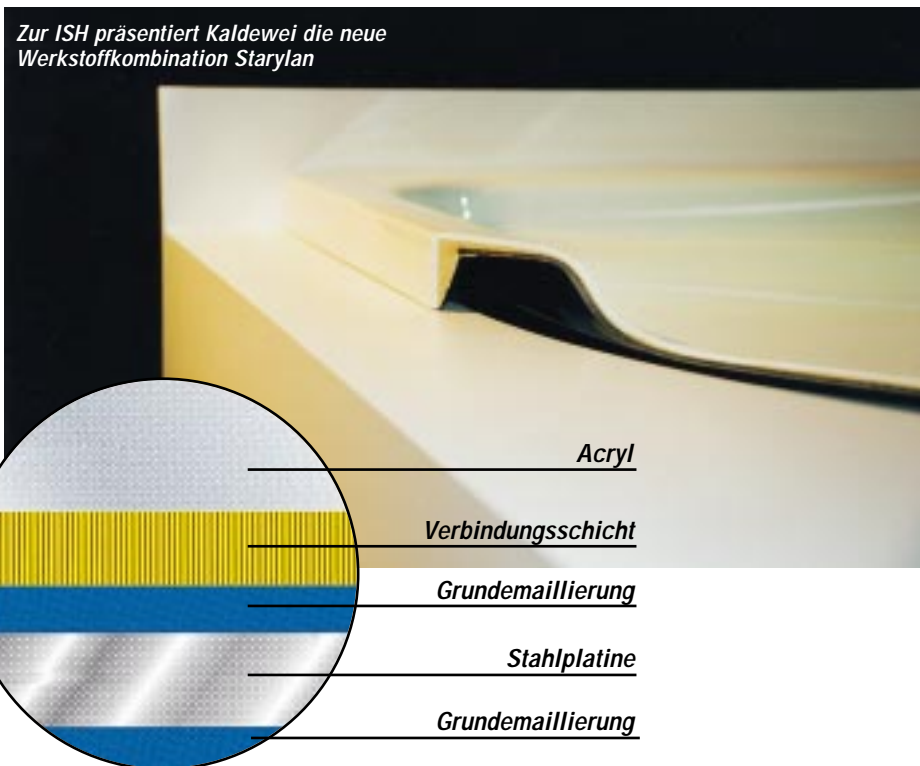
Megaplan



Bellezza

Kaldewei bringt neue Werkstoffkombination

Stahl + Acryl = Starylan



Zur ISH präsentiert Kaldewei die neue Werkstoffkombination Starylan

Bereits vor zwei Jahren ging Kaldewei mit der neuen Werkstoffkombination unter dem Namen Staryl in einen Feldversuch. Zur diesjährigen ISH ist das Produkt nun serienreif und wird der Fachwelt vorgestellt.

Einem Paukenschlag glich die Ankündigung der Firma Kaldewei jetzt doch mit einer neuen Werkstoffkombination in den Wannenmarkt zu gehen. Damit bietet der Ahleener Hersteller nun Bade- und Duschwannen in zwei Materialausführungen an. Das ermöglicht eine vollkommen neue Verkaufs- und Marketingstrategie, mit der unterm Strich wieder bessere Deckungsbeiträge erzielt werden können.

Stahl- und Acrylwanne kombiniert

Die neue Werkstoffkombination bezeichnet Kaldewei als Hybridmaterial. Es handelt sich dabei, vereinfacht beschrieben, um eine in Sandwichbauweise zusammengefügte Kombination einer Stahlbadewanne und einer Acrylwanne. Das Stahlblech wird beidseitig grundemailliert, die 4 bis 6 mm starke ICI-Acrylplatten traditionell tiefgezogen,

aber nicht verstärkt. Der Kleber, auch Verbundmasse genannt, wird auf die Stahlwanne aufgebracht und anschließend die Acrylwanne hineingesetzt. Danach werden die beiden Wannen unter Druck miteinander verklebt. Das Ergebnis ist eine Sarylan-Wanne von 8 bis 11 Millimetern Stärke, die um ca. 3,5 Prozent geringfügig leichter als eine vergleichbare Stahl-Email-Wanne ist. Die elastische 1,5 bis 3 mm starke Klebeschicht verleiht der Wanne Schlagfestigkeit

und günstige Dämmwerte. Die Montage erfolgt wie die einer normalen Stahl-Email-Wanne. Auch bei extrem wechselnden Nutzungstemperaturen treten, so Kaldewei, keinerlei Materialspannungen auf. Sarylan erfüllt mit EN 263 „Qualität der Acryloberfläche“, EN 198 „statische und thermische Belastung von Badewannen“ sowie EN 249 alle relevanten Normen. Das sortenreine Recycling der Komponenten

Nachgefragt

SBZ: Hat Kaldewei jetzt erkannt, daß Acryl doch die bessere Oberfläche für Badewannen ist?

Scheller: Acryl ist beileibe nicht die bessere Oberfläche. Sarylan ist ein Hybrid-Werkstoff, der die Vorteile von Stahl-Email mit Acryl verbindet. Es gibt jedoch Kunden, die einfach eine Acryloberfläche wollen. Die können damit leben, daß die Wanne nicht mehr über die kratzfesteste Oberfläche verfügt. Die Härte und die Robustheit von Stahl-Email ist auch bei der Oberfläche von Sarylan nicht gegeben. Mit der neuen Werkstoffkombination wollen wir die Zielgruppe der Acryl-Fetischisten erschließen.

SBZ: Noch vor einem Jahr haben Sie sich negativ über Acryl geäußert und mit dem Slogan „Wenn Ihnen mal was runterfällt, eine Kaldeweiwanne kratzt das nicht.“ geworben. Zählen diese Argumente jetzt nicht mehr?

Scheller: Kaldewei wird auch weiterhin die Vorteile von Stahl-Email hervorheben und sachlich gegen Acryl argumentieren. Nur weil wir jetzt auch die Acryloberfläche im Programm haben, wird der Werkstoff Acryl nicht besser.

SBZ: Auf die Stahlwannen geben Sie 30 Jahre Garantie. Wie sieht es mit Sarylan aus?

Scheller: Die Kaldewei-Garantie für Sarylan wird mit 10 bis 12 Jahren deutlich über die der Acryl-Anbieter liegen. 30 Jahre bleibt Stahl-Email vorbehalten. Nur dieser Werkstoff hält eine ganze Generation.

SBZ: Sie gelten als preisaggressiver Hersteller. Man wirft Ihnen vor, zu den gesunkenen Deckungsbeiträgen maßgeblich beigetragen zu haben. Warum bringen Sie nicht Sarylan im unteren Preissegment, um auch hier wieder bessere Margen zu ermöglichen?

Scheller: Preisaggressiv sind wir, wie andere Anbieter auch, nur im Objektbereich. Darüber hinaus vermarktet Kaldewei seine Wannen über die Argumente Langlebigkeit, Qualität und Design. Wenn wir über weiße Körperformwannen reden, sind andere Hersteller viel preisaggressiver. Im mittleren Segment, das sind die Komfortwannen, gibt es überhaupt keinen Preiskampf. Dort wird über exklusives Design und Qualität verkauft. Sarylan ist ein Top-Werkstoff, der die Vorteile von Stahl und Email vereint und deshalb nicht ins untere Preissegment gehört. Wer diese Vorteile haben will, zahlt auch dafür.

SBZ: Stahlwannen werden über den Schrotthandel entsorgt. Wie entsorgt der Installateur die Sarylan-Wannen?

Scheller: Die kann der Installateur beim Schrotthändler kostenlos abgeben. Dort werden die Wannen gesammelt und dann nach Ahlen transportiert. Bei uns wird die Materialkombination thermisch getrennt und dann wieder dem Stoffkreislauf zugeführt.

SBZ: Wird Sarylan eine Randerscheinung im Markt bleiben?

Scheller: Nein, dafür ist das Produkt einfach zu gut. Wir haben Sarylan nicht zuletzt entwickelt, um langfristig die Acrylwannen im Markt abzulösen.

SBZ: Ist das nicht utopisch?

Scheller: Als wir die Stahlwanne auf den Markt gebracht haben, wollte auch niemand glauben, daß die Gußwanne in wenigen Jahrzehnten verschwindet.

SBZ: Dann müßte die Kaldewei-Tochter Bamberger auch bald Sarylan-Wannen im Programm haben.

Scheller: Bamberger hat eine andere Ausrichtung. Wir gehen hier getrennte Wege. Sarylan wird es nur von Kaldewei geben.

Verkaufsleiter
Josef Scheller
und sein neues
Zugpferd
Sarylan



SBZ: Werden alle Großhändler Sarylan-Wannen erhalten oder wollen Sie die Wannen nur über Stützpunkthändler vertreiben?

Scheller: Als Marktführer können wir nicht exklusiv in den Markt gehen. Mit diesen Produkten sollen alle Großhändler Geld verdienen.

SBZ: Dann brauchen wir nicht lange zu warten, bis Sarylan in den Baumärkten auftaucht.

Scheller: Das glaube ich nicht. Eine Acryl-Eckwanne kostet im Baumarkt inzwischen weniger als 300 DM, eine Sarylan-Eckwanne dagegen über 5000 DM. Allein aufgrund der Positionierung im oberen Preissegment ist Sarylan für den Baumarkt uninteressant.

SBZ: Können Sie uns eine Absatzprognose geben?

Scheller: Wir sind davon überzeugt, daß die Großhändler und Installateure schnell erkennen, welche Margen das neue Produkt ermöglicht. Entsprechend optimistisch sind unsere Verkaufsziele. Zahlen möchten wir aus Wettbewerbsgründen nicht nennen. Wir werden sehen, wie die Stückzahlen sich entwickeln. Lassen Sie uns in einem Jahr noch einmal darüber sprechen.

Wärmeverhalten

Besser als Stahl-Email und Acryl/
Kunststoff

Schalldämmung

Besser als Stahl-Email und Acryl/
Kunststoff

Montagefreundlichkeit

Identisch mit Stahl-Email, besser als
Acryl/Kunststoff

Stabilität

Identisch mit Stahl-Email, besser als
Acryl/Kunststoff

Mechanische Beanspruchung

Identisch mit Stahl-Email, besser als
Acryl/Kunststoff

Ökologie

Identisch mit Stahl-Email, besser als
Acryl

Quelle: Kaldewei Werksangaben

**Laut Kaldewei hat die neue Werkstoffkombi-
nation Starylan viele Vorteile**

Stahl, Email, Acryl und Verbindungsmasse soll ein thermisches Trennverfahren bei einer Temperatur von 200 bis 220 °C ermöglichen. Da die Stahl-Email-Basis die Stabilität und Schlagfestigkeit wesentlich verbessert, bieten sich die Starylan-Wannen auch für den Einsatz in stärker genutzten Objekten, beispielsweise Hotels, an. Doch zunächst wird dies die preisliche Positionierung verhindern.

Vermarktung

Die neue Werkstoffverbindung ist vorerst 10 Produkten aus dem Top-Preissegment, also Wannen ab 3000 DM vorbehalten. Aus diesem Bereich werden die Modelle wahlweise in Stahl-Email oder in Starylan erhältlich sein. Die Mehrkosten für Starylan betragen ca. 20 Prozent. Später sollen verschiedene Premium-Line-Wannen (ab 4000 DM) aus dem mittlerweile 165 Modelle umfassenden Sortiment hinzukommen. Während Kaldewei die Stahlbadewannen im eigenen Werk fertigt, werden die Acrylrohlinge von einem Kunststoffspezialisten produziert. Eine inflationäre Entwicklung

der Anbieter, wie bei den Acrylwannen, ist für die Werkstoffkombination Stahl/Acryl nicht wahrscheinlich. Denn eine Stahl-Email-Wanne verursacht bis zur Fertigung der ersten Wanne fast eine Million DM Werkzeug- und Modellentwicklungs- sowie Designkosten. Dies kann zur Margensicherung im Sanitärgrößhandel und Fachhandwerk genutzt werden. Diverse Patente sollen übriges dazu beitragen, daß der Alleinstellungsanspruch möglichst lange erhalten bleibt.

Als Hauptzielgruppe hat Kaldewei „prestigebewußte Käufer im Visier, die sich für Innovationen begeistern können.“ Zu dieser Käufergruppe zählen einkommensstarke Konsumenten, die die als warm empfundene Oberfläche von Acryl dem kalt empfundenem Stahl-Email vorziehen. Geschäftsführer Roland Schäfer: „Mit dieser Innovation wollen wir bessere Deckungsbeiträge in allen Vertriebsstufen ermöglichen und neue Akzente in einem Markt, der von einem rapiden Preisverfall bei Acrylwannen gekennzeichnet ist, setzen.“ □