

Während viele SHK-Handwerksbetriebe mit der Einführung bzw. Umsetzung der Komplettbad-Abwicklung beschäftigt sind, gehen andere bereits einen Schritt weiter: Sie dehnen ihre Gestaltungskompetenz auf den gesamten Wohnraum des Kunden aus. Ein komplett neues Konzept der Ausstellungsarchitektur wurde jetzt im Badstudio der Firma Kreuz realisiert.

Wie gestaltet sich in Zukunft die Ausstellung im Badgeschäft und wie positionieren sich zukünftig Sanitärerzelhändler? Wohin muss sich der Komplettbadanbieter entwickeln? Mit diesen Fragestellungen beschäftigte sich ein Team, das sich aus den Mitgliedsfirmen der Sanitärerzelhandelsgruppe Bad & Heizung Concept AG und Mitarbeitern der Firma Dornbracht zusammensetzte. Dabei kristallisierte sich heraus, dass die Komplettbad-Kompetenz künftig nicht mehr ausreichen wird, um sich als SHK-Betrieb eine Alleinstellung zu sichern.



Feierliche Eröffnung der neuen Wohnausstellung im Badstudio Kreuz (v. l.): Andreas Dornbracht mit Ingrid und Werner Kreuz

Badstudio Kreuz: Neue Wege in der Ausstellungsarchitektur

Vom Badstudio zur Wohnausstellung



Bereich „Wohnraum“: Blick in den Ess- und Wohnbereich mit kleiner Kaffeebar (links oben im Bild)

Gestaltungskompetenz erweitert

Für diejenigen, die die Komplettbad-Abwicklung beherrschen lautet der nächste Schritt deshalb: Ausdehnen der Gestaltungskompetenz auf den gesamten Wohnraum des Kunden. „Die Auseinandersetzung mit dem Beratungsprozess am Point-of-Sale und die vielen Wünsche und Ideen der Händler führten zu dem Ergebnis, eine Innenarchitektur zu entwickeln, die den Fachhandel in der Beratung, Planung und Präsentation optimal unterstützt,“ so Geschäftsführer Andreas Dornbracht. Die rund einjährige Projektarbeit habe deutlich gezeigt, dass eine produkt- bzw. kojenorientierte Präsentation im gehobenen Segment nicht mehr den gewünschten Erfolg bringen wird. Denn im Vordergrund stehe heu-

te die einführende Beschäftigung mit den Wünschen und Vorstellungen der Kunden. Sie sind von zentraler Bedeutung, um seine individuellen Vorlieben in Wohnwelten umzusetzen. „Dazu bedarf es einer Kundenansprache, die durch die Räumlichkeit inspiriert und in der der Berater die Möglichkeit hat, unterschiedliche Lebenswelten innerhalb des Gespräches mit dem Kunden zu entwickeln“, meint Dieter Kraus, Leiter Zielgruppenmarketing bei Dornbracht. Schon in der Anfangsphase des Projektes hat sich die Firma Kreuz bei der Entwicklung stark engagiert und sich bereit erklärt, ein neues Beratungszentrum gemeinsam mit Dornbracht zu entwickeln. „Das Konzept hat uns überzeugt und es war für uns schnell klar, dass wir dieses Pilotprojekt in unseren Räumen umsetzen werden,“ so Ingrid und Werner Kreuz.

Komplett neuer Präsentationsbereich

Ende April 2004 wurde im bestehenden Badstudio der SHK-Firma Kreuz in Schnaittach das neue Beratungszentrum für die Gestaltung von Lebensräumen eingeweiht. Auf rund 130 m² Grundfläche werden im OG keine „fertigen“ Kojen mehr präsentiert, sondern ein Raumkonzept, das die Firma Kreuz in der individuellen Kundenberatung unterstützt. Im EG-Bereich verfügt das Unternehmen nach wie vor über ein kleines Bäderstudio mit Kojen und Einzellösungen. Der neue Präsentationsbereich im OG gliedert sich grob in zwei Bereiche, die ineinander übergehen:

Wohnbereich

Der „Wohnbereich“, der als eine Art Schlauch parallel zu einer durchgehenden Fensterfront verläuft, umfasst einen Wohnzimmerbereich (mit Fernsehgerät und kleiner Kaffeebar), einen



Bereich „Wohnraum“: Blick in den Essbereich mit stirnseitig angelegtem Bad; rechts: Übergang in den Bereich „Dornbracht Hoch 3“

Essplatz sowie ein Badezimmer. Alle drei Bereiche sind offen miteinander verbunden, bis auf das Bad, das zur Hälfte durch die Duschabtrennung aus

Glas separiert ist. Das Badezimmer ist zudem der einzige Teil, der einen (Naturstein-)Stufentritt höher liegt als alle anderen Bereiche. Mit diesem Gesamt-

Foto: Dornbracht



Bereich „Dornbracht Hoch 3“: Der Beratungsplatz (r.) ist offen gestaltet und mit dem Präsentationsbereich verbunden

arrangement wird den Kunden die Kompetenz zur Gestaltung der Wohnräume (Wand- und Bodenbeläge etc.) anschaulich vermittelt.

Dornbracht Hoch Drei

Im seitlich angrenzenden Bereich wurde erstmals ein neues Beratungssystem eingesetzt: „Dornbracht Hoch 3“ will dem Endkunden in seine individuelle Lebenswelt folgen, die Bedeutung von Ritualen erlebbar machen und für Formen, Farben und Materialien sensibilisieren. Zu den Kernelementen des modularen Konzeptes zählen offen gestaltete Beratungskuben mit verschiedenen Ausstattungsvarianten, freistehende Präsentationswände, die individuell bestückt werden können, mobile Trolleys, Regalsysteme und Sideboards in unterschiedlichsten Ausführungen. Klare, einfache Formen der Bauelemente, zurückhaltende Oberflächen in Weiß- und Grautönen, akzentuierende Sonderfarben und wechselnde Materialien geben Spielraum für unterschiedliche Inszenierungen. Dadurch, dass das System nicht statisch aufgebaut ist, kann es durch austauschbare Präsentationsmodule stetig verändert werden. „Auf diese Weise kann die Ausstellung individuell auf Kundenwünsche eingehen und zu jedem Zeitpunkt einfach aktualisiert werden, ohne umfassende Umbaumaßnahmen durchzuführen, so die Innenarchitektin Vera Bettina Lenz, die die Ent-

wicklung des Konzeptes unterstützt hat und auch die zukünftige Umsetzung beim Handel begleiten wird.

Großen Wert bei der Einrichtung des neuen Bereichs hat Ingrid Kreuz, eine der besten Kreativ-Badplanerinnen Deutschlands, auf das Thema Licht gelegt. So kann der Kunde am Collageplatz die Wirkung unterschiedlicher Arten von Beleuchtungselementen selbst erleben.

Seitlich an das Beratungssystem „Dornbracht Hoch 3“ schließt sich noch ein weiterer Bereich an, der über zwei Türen zugänglich ist. In diesem Raum sind die Muster für die Boden- und Wandbeläge, Waschtischmodelle, Kataloge etc. untergebracht, die bei den Beratungsgesprächen verwendet werden.

Frequenz und Bekanntheit

Eine wesentliche Aufgabe der Firma Kreuz wird es nun sein, für Frequenz und Bekanntheit zu sorgen. Eine Kernidee ist es, zum einen eigene Veranstaltungen mit kleinen Gruppen im neuen Präsentationsbereich durchzuführen. Zum anderen will man diese Möglichkeiten auch anderen Unternehmen anbieten: Dies kann z. B. ein Partnerbetrieb aus dem Schreinerbereich sein, der seine Kunden zur Präsentation neuer Möbelstücke einlädt. Oder ein Arzt, der über Naturheilkun-



Foto: Dornbracht

Bereich „Dornbracht Hoch 3“: Die Beratungskuben lassen verschiedene Ausstattungsvarianten zu. Praktisch sind die mobilen Trolleys

de referiert, oder ein Künstler, der eine Vernissage veranstaltet. Für diese Zwecke wird das Mobiliar im „Wohnbereich“ entsprechend angepasst. Das Konzept, das bei Kreuz realisiert wurde, soll keine Eintagsfliege bleiben und wird es wohl auch nicht. Dornbracht bietet die neue Beratungsarchitektur insbesondere Fachhändlern an, die sich neu positionieren möchten und auf die Unterstützung der Marke Dornbracht setzen - national und international. Bei der Eröffnungsveranstaltung am 21. April haben weitere Betriebe der Bad & Heizung Concept AG ihr Interesse an einer Wohnausstellung in Verbindung mit „Dornbracht Hoch 3“ signalisiert. *Jürgen Wendnagel*

info + info + info + info + info +

• Detail-Infos zum Beratungssystem „Dornbracht Hoch 3“:
Dornbracht
Herr Dieter Kraus
58640 Iserlohn
Telefon (0 23 71) 4 33-2 48
Telefax (0 23 71) 4 33-1 29
E-Mail: dkraus@dornbracht.de

• Realisiert wurde das System bei:
Kreuz GmbH
Nürnberger Str. 91
91220 Schnaittach
E-Mail: ikreuz@kreuz.de