



Welche Komplettlösungen für Bad und Heizung können entstehen, wenn Handwerkermarken beteiligt sind? Die Jury ermittelte unter der Projektleitung des ZVSHK drei Gewinner, die sich jeweils über 5000 Euro freuen dürfen.

Die Gewinner des Handwerkermarken-Wettbewerbs, Teil 2

Wohlfühlbad nach Kundenwunsch

Für den Emmendinger Handwerksmeister Thomas Schüber ist es ein Schlüssel zum Erfolg, dass sich seine Frau Uta gerne und ausgiebig im Bad aufhält. Aus dieser Passion hat die Unternehmerin in fünf Jahren das entwickelt, was sie heute ist: eine erfolgreiche Badplanerin. Etwa 30 hochwertige Bäder waren es im Jahr 2003 mit einem Gesamtumsatz von 650 000 Euro. Darin enthalten waren auch zahlreiche Badmöbel, die bei Schüber Bäder & Wärme wie selbstverständlich zum Komplettangebot gehören und wohl deshalb auch nahezu in jedem Auftrag enthalten sind. Die Interessenten aus dem Großraum Freiburg, die zu etwa 60 Prozent aufgrund von Zeitungsanzeigen und zu 30 Prozent aufgrund von Empfehlungen in die etwa 260 Quadratmeter große Ausstellung kommen, sind 50 Jahre und älter. Für diesen Personenkreis, der nach Modernisierung von Küche und Wohnzimmer nun auch das etwa 25 Jahre alte Bad renoviert haben möchte, weiß Uta Schüber mit großer Stil-

sicherheit das Richtige zu entwickeln. Etwa 70 Prozent ihrer Vorplanungen münden in einen Auftrag. Im Rest von 30 Prozent spiegelt sich die Preisgrenze von maximal 15 000 Euro wider. Kunden, die nicht mehr investieren wollen oder können, würden sich dann erfahrungsgemäß meist mehrere – und preisgünstigere – Angebote einholen und sich letztlich oft für die Billiglösung entscheiden, schätzt sie die Gegebenheiten in der Region.

Was aber ist das Geheimnis, das die überwiegende Mehrheit der Interessenten zu zufriedenen Kunden werden lässt? Die spontane Antwort der Planerin: „Die Beratung muss mehr als gut sein und das Flair der Ausstellung muss stimmen.“ Nicht die Größe sei von Bedeutung, denn immer wieder habe sie festgestellt, dass Kunden, die sich in den etwa fünf umfangreichen Großhandelsausstellungen der Region umgesehen hätten, dort aufgrund des Überangebotes ihrem Wunsch nach einem Wohlfühlbad nicht näher gekommen seien.

Ist also weniger mehr? Die Erfahrungen der Schübers, die ihrem 1994 gegründeten SHK-Betrieb 1999 eine Ausstellung angliederten, gehen in diese Richtung. „Mindestens eine Stunde nehme ich im vorhandenen Bad des Kunden Maß, notiere alle Leitungswege und sammle während des Kundengesprächs Eindrücke. Dann kommen mir die Ideen“, verrät die gelernte Rechtsanwaltsgehilfin, die sich durch häufiges Fragen und zahlreiche Fortbildungen das erforderliche Know-how angeeignet hat. Mittels geduldigem Zuhören und durch das Hineinversetzen in die Welt des Kunden entwickle sie per 3D-Planer ein individuelles Konzept, das dann zur Grundlage für die konkrete Planung in der eigenen Badausstellung wird. Ist der Auftrag erteilt, arbeitet Uta Schüber fertige Pläne aus für die Bereiche Sanitär und Heizung, Elektroinstallation, Licht und Fliesen, auf die sich ihr Mann und sein Geselle sowie die kooperierenden Firmen verlassen können.



Handwerkermarken werden empfohlen

Von den in Frage kommenden Handwerkermarken gehören etwa acht Marken ständig zu den Empfehlungen bei Uta Schüber. Das liege sowohl in der Qualität der Produkte begründet als auch im Plus der zugesicherten Serviceleistungen, die offenbar mit einem spürbar höheren Engagement gekoppelt seien. Beispiele dafür weiß sie etliche aufzuzählen: Ersatzteilbeschaffungen oder die Abwicklungen von Garantieleistungen seien beispielsweise bei Hansa völlig problemlos. Im Wellnessbereich sei das Hoesch-Angebot umfassend und deshalb klar die Nummer 1, bei den Badmöbeln komme Sanipa diese Rolle zu.



Uta und Thomas Schüber freuen sich mit Kundin Regina Steinle (Mitte) über die preiswürdige Badmodernisierung

Ganz nach Kundenwunsch: Passend zum Gold-Erle-Ton der Badmöbel und der Lichtleiste (Sanipa) wurden das beleuchtete Wannepodest und die Regale gebeitzt. In der Umrandung der Eckwanne Mediano von Hoesch und den Wäscheregalen findet sich das Design rund um die Waschtische wieder. Armaturen an Wanne, Waschtischen und Dusche sind von Hansa. Das WC komplettieren Papierhalter und Bürstengarnitur von Emco

Das Projekt

Vom Handwerkermarken-Wettbewerb 2003 erfuhren die Schübers über den Sanipa-Außendienst. Gerade war man dabei, nach mehreren Planungsschritten ein Wohlfühlbad zu realisieren, an dem vier Handwerkermarken ihren Anteil hatten. Und auch die Planungsleistung konnte sich sehen lassen, denn man war in hohem Maß auf die individuellen Wünsche der Bauherren eingegangen. Was sonst eher die Ausnahme ist: Leitungswege für die Ver- und Entsorgung wurden komplett geändert und nun durch den Fußboden entlang der Kellerdecke geführt, um dem Whirlpool samt beleuchtetem Podium, den Waschtischen, und der wandhängenden Toilette und der Dusche ausreichend Raum geben zu können.

Kundenorientierung hat Priorität

Diese Dienstleistung zeigt allerdings einen typischen Fall, mit der die Schübers-Planung „von der Kreisklasse zur Bundesliga“ aufgestiegen ist. Am Aufwand und den technischen Schwierigkeiten orientiert, hätte Gas- und Wasserinstallateurmeister Thomas Schüber diese komplette Neuordnung des Bades nach eigener Aussage nicht in Erwägung gezogen. Ganz anders seine Frau. „Warum soll die Mehrarbeit nicht veranlasst werden, wenn der Kunde dies bezahlen will und letztlich davon begeistert ist?“ Sie habe überhaupt kein Problem damit, dieses Plus an Leistung in die Kalkulation einzubauen, gibt sie selbstbewusst zu verstehen. Aus heutiger Sicht habe ihr permanentes Hinterfragen „Warum ist das so nicht möglich?“ bewirkt,

Ihre Industriepartner der Handwerkermarken
Meisterklasse Sanitär Heizung Klima

DEHOUT **BRUNNEN** **ODURAVIT** **EMCO** **CEC**

HANSA **HOESCH** **HAPPÉ** **CECER**

REHAU **REHAU** **REHAU** **Sanipa** **INW**

Der Handwerkermarken-Wettbewerb

Der Wettbewerb „Bäder & Heizung 2003“ wurde vom Zentralverband Sanitär Heizung Klima in Kooperation mit den Handwerkermarken-Herstellern ausgeschrieben und mit dreimal 5000 Euro dotiert. Gesucht wurden gelungene Haustechnik-Anlagen, die mit möglichst zahlreichen Handwerkermarken realisiert wurden.

Drei Preisträger überzeugten die Jury:

- Sanitär- und Heizungstechnik Buschmann aus Rösrath mit der Modernisierung eines Wohnhauses
- Schüber Bäder & Wärme aus Emmendingen mit einem Komplettbad
- Schneider Bad & Heizung aus Oschatz mit der Haustechnik für ein verfallenes Rittergut

dass in der eigenen Firma und auch beim kooperierenden Elektriker, Fliesenleger und Schreiner wesentlich kundenorientierter gedacht werde.

Wunschziel erweiterte finanziellen Rahmen

Bei der Badmodernisierung von Familie Steinle sollte das Ergebnis ein Luxusbad sein, doch die Preisvorstellung harmonierte nicht mit dem Wunschziel. Eher für ein preiswertes Komplettbad mit neuen Fliesen, bei dem die Raumaufteilung wie bisher nicht optimal war. Man verblieb mit Bedenkzeit. Ideen für ein Wohlfühlbad hatte Uta Schüber da bereits skizziert – ganz nach dem Geschmack der Kunden mit völlig anderer Raumausnutzung und vielen Akzenten aus Holz. Das zeigte letztlich Wirkung. Die Auftraggeber sind heute mit der Komplettlösung sehr zufrieden und der Handwerkermarken-Jury war die meisterliche Leistung einen der drei Hauptgewinne wert: 5000 Euro gingen an das Unternehmer-Paar nach Emmendingen. TD