



# Für beide Seiten ein Gewinn

Bild: HSK

**Duschkabinen und Badplanung** ■ Das Zusammenspiel von Stil und Materialien gewinnt bei der Badplanung zunehmend an Bedeutung. Aber der Duschplatz ist bei der Modernisierung nach wie vor ein bestimmender Faktor, meint Joachim Schulte. Eine zeitsparende Teilsanierung könne zudem dazu beitragen, den Auftragsdruck zu reduzieren, sagt er im Interview.

**SBZ:** Herr Schulte, welchen Stellenwert nimmt das Bad bei Endkunden mittlerweile ein?

**Joachim Schulte:** Was bedeutet eigentlich das Wort Endkunde? Besser finde ich den Begriff Mensch. Aber unabhängig von der Bezeichnung, es kommt auf die Zielgruppe an. Bei einer jungen Familie zum Beispiel hat das Bad sicherlich eine andere Priorität als bei Familien, deren Erstbäder über 30 Jahre alt sind und die den Wunsch haben, ihr Haus fit für die Zukunft und die zweite Lebenshälfte zu machen. Grundsätzlich stellen wir fest, dass insgesamt der Anspruch an die Wertigkeit eines Bades zunimmt, verbunden mit dem Wunsch nach mehr Komfort und Sicherheit. Gleichzeitig gewinnt das Zusammenspiel von Stil und Materialien an Bedeutung. Ein wichtiger Faktor, um sich im Bad richtig wohlfühlen. Stichwort Harmonie.

**SBZ:** Wie groß ist der Einfluss des Duschplatzes auf den „Wohlfühlfaktor Bad“?

**Schulte:** Sehr groß. Um nicht zu sagen, er ist oft die Initialzündung bei den Menschen für den Wunsch, ins Bad für die Zukunft zu investieren. Am Duschplatz sind ganz besonders der Komfort und die Sicherheit gefragt.

Das drückt sich aus im barrierefreien Zugang, in Raum für Bewegung, durch die Stimulation des Wassers (zum Beispiel morgens belebend, abends entspannend). Aber auch Punkte wie die Standhaftigkeit, die Optik (reduziert in Glas oder auffallend mit einer ansprechenden Rückwand) und sogar der Geruch (Duschgel) üben Einfluss aus. Um es genau zu sagen, es werden alle Sinneskanäle im Duschbereich aktiviert.

**SBZ:** Aus Ihrer Erfahrung heraus, in wie vielen Renovierungsprojekten ersetzt ein Duschplatz eine Badewanne?

**„Der Anspruch an die Wertigkeit eines Bades nimmt zu.“**

**Schulte:** Maßgeblicher Faktor dafür ist die Größe des Raumes. Das Durchschnittsbad ist ca. 6 bis 7 m<sup>2</sup> groß. In dem Fall schätze ich die Zahl der Duschplätze auf 90 %; zudem gibt es (Dusch-)Wannen mit Tür und flachem Einstieg, die als Badewanne bequem genutzt werden können, z. B. die HSK Dobra Wanne. Bei ca. 30 % der Renovierungen

konzentriert sich der Umbau nur auf den Duschplatz und auf das eine oder andere Produkt vor der Wand. Wir sprechen dann von Teilsanierung.

**SBZ:** Würden Sie Ihren Handwerkskunden empfehlen, diesen Trend aktiv in der Kundenansprache zu nutzen?

**Schulte:** Ganz klar ja. Es gibt nur Vorteile. Der Grund für den Renovierungsstau in Bezug aufs Bad lag lange begründet in der Angst des Verbrauchers vor einer Dauerbaustelle im Haus, inklusive Schmutz und Dreck. Dann kommt hinzu, dass meiner Meinung nach die handwerklichen Kapazitäten im Sanitär- und Fliesenhandwerk ausgeschöpft sind bezüglich eines zügigen Badumbaus. Das lässt sich mit der Fokussierung auf die Teilsanierung lösen. Der Handwerker bekommt, z. B. auch bei HSK, alles aus einer Hand, inklusive Wandplatten für den alten Fliesenbestand. Die Materialien sind schnell und leicht zu verbauen.

Unterm Strich profitieren davon alle Beteiligten. Die Monteure werden es dem Chef danken. Die Kunden sind glücklich, dass sie

**Joachim Schulte** ist geschäftsführender Gesellschafter der HSK Duschkabinenbau KG.

nach ein bis zwei Tagen ein individuelles, nicht wiederzuerkennendes Bad mit der Erfüllung meist aller Wünsche bekommen, das zudem durch die Fugenlosigkeit Freude bei der Pflege bereitet. Und der Chef hat auch noch was verdient.

**SBZ: Das Unternehmen HSK arbeitet ja sehr eng mit dem Handwerk zusammen. Sie legen Wert auf Betriebe, die selbst verkaufsaktiv sind und unternehmerisch denken.**

**Schulte:** Der direkte Kontakt zum Handwerk liegt quasi in der DNA des Unternehmens. Wir glauben, so können wir am besten unsere Merkmale Sicherheit und Kompetenz auspielen. Dieser direkte Kontakt ermöglicht es uns, mit dem und für das Handwerk verkaufbare Produkte zu entwickeln. Das ist für beide Seiten ein Gewinn und hat uns und das Handwerk erfolgreicher gemacht. Deshalb kann ich aus voller Überzeugung sagen: Wir sind die Nummer eins bei Preis und Leistung. Und das auch, weil wir jahrelang keine Preiserhöhungen vorgenommen haben.

**SBZ: Aber gleichzeitig bietet HSK Dienstleistungen an, die den Handwerksbetrieben „Arbeit abnehmen“ – zum Beispiel den Aufbau einer Duschkabine. Warum ist das für Sie kein Widerspruch zur Eigenständigkeit?**

**Schulte:** Weil wir diese von uns „Duschservice“ genannte Hilfe als Unterstützung ansehen. Uns ist ganz wichtig, dass das Handwerk seine Kompetenz in Bezug auf alle Produkte im Bad behält. Denn gerade mit Badmöbeln und der Duschartrennung können Bäderbauer noch Geld verdienen, um ihr Unternehmen und ihre Mitarbeiter weiterzuentwickeln.

**SBZ: HSK ist dieses Jahr 25 Jahre jung geworden. Zum Unternehmensgeburtstag dürfen Sie sich was wünschen. Mit Blick auf die SHK-Branche und das Fachhandwerk: Was fällt Ihnen da ein?**

**Schulte:** Ich wünsche mir, dass das Handwerk eigenständig bleibt, sich am Markt mit seinen Stärken und Namen vor Ort profiliert und nicht anderen diese Rolle stillschweigend überlässt. Dass dies so bleibt, daran werden wir bei HSK weiter arbeiten. Wenn Produkt, Konzept, Preis und Qualität stimmen, dann kann das Handwerk weiter gutes Geld verdienen und sich weiterentwickeln. Das Thema Eigenständigkeit betrifft übrigens viele Lebensbereiche, in denen das Handwerk zu Hause ist. Ich gehe doch lieber zu meinem Bäcker Nückel in Sundern (Sauerland) als zu irgendeiner in jeder Hinsicht anonymen Kaffeehauskette. ■

## → INFO

### Wichtige Wegemarken

- 1993 Gründung der HSK Duschkabinenbau KG in Olsberg (Sauerland)
- 2004 Aufbau und Einrichtung eines ESG-Ofens mit Glasbearbeitungszentrum
- 2004 Ausstellungseröffnung und Kompetenztransfer mittels praxisnaher Schulungen
- 2006 Aufbau der Montageunterstützung „Duschservice“
- 2011 Errichtung eines Logistikzentrums (5000 m<sup>2</sup>)
- 2018 Erweiterung der Ausstellung und der Schulungskonzepte

Von 1993 bis heute erfolgte eine permanente Erweiterung der Produktpalette, bis hin zum Systemanbieter für den barrierefreien, fugenlosen Duschbereich sowie für Design-Badheizkörper. In den vergangenen Jahren wurden zudem die digitalen Unterstützungsmöglichkeiten erweitert. HSK bietet Beratungshilfen zu vielfältigen Themen in Form von Apps und im Online-Handwerkshop an. Zum Beispiel eine neue Aufmaß-App. Sie unterstützt Fachhandwerker bei der Erfassung der Aufmaßdaten (inklusive der Dokumentation) bis zum Auftrag.

# UND DIE WARTUNG?

ÜBERNEHMEN WIR  
FÜR SIE!



## COMPLI HEBEANLAGEN

PROFITIEREN SIE

VON UNSEREM

WARTUNGSRABATT!

JUNG PUMPEN - IHR PARTNER

Sprechen Sie uns an!



0180 518 88 81

14 ct/Min.dt. Festnetz, mobil teurer  
Jung Pumpen Kundendienst