



# So war der erste Intensivkurs Badplanung



Teamwork auf Zeit: Im ersten Intensivkurs Badplanung von „Dein Creativ Lab“ engagierten sich 15 Beratende aus Badausstellungen in Großhandel und Handwerk unter der Leitung von Tanja Maier-Römlein und André Höbing.

Finale in Lippstadt: Erstmals fand die sechsteilige Weiterbildung von „Dein Creativ Lab“ ihren Abschluss und 15 teilnehmende Fachleute aus Handwerk und Großhandel zeigten ihr Können. Die Schulung erwies sich als Top-Angebot für Beratende, damit sie auf Kundenwünsche für ein neues Bad auf unterschiedlichem Preisniveau eingehen können. Im Fachbereich Sanitär sucht die Weiterbildung deutschlandweit ihresgleichen, weil sie vom Basiswissen bis zur erfolgreichen Verkaufsberatung professionelles Arbeiten für die Badausstellung vermittelt. Insbesondere in auftragschwachen Phasen könnte es gelegen kommen, das Know-how der Kundenberatung auf einen aktuellen Stand zu bringen. Ein neuer Kurs hat gerade erst begonnen.

**M**itte November letzten Jahres: Hinter den elf Teilnehmerinnen und vier Teilnehmern lag eine Weiterbildung mit sechs verschiedenen Schwerpunkten und zwölf Präsenztage zur Badplanung, verteilt über ein halbes Jahr. Im Finale ging es in halbstündigen Präsentationen ums Ganze, denn alle 15 Teilnehmenden hatten die Aufgabe bekommen, ein neues Bad zu planen und vorzustellen.

### 15 Abschlussarbeiten zur Badplanung

Die 15 Entwürfe konzentrierten sich auf vier unterschiedliche Kundentypen, denen ebenfalls entsprechend vierfach gestaffelt ein Budget zwischen 30.000 und 80.000 Euro zur Verfügung stand.

Das Spannende an der Aufgabe für jede Abschlussarbeit: Was hatte der Planungskandidat oder die -kandidatin aus der jeweiligen virtuellen Kundenberatung heraus entwickelt? In einer Präsentation galt es zu erläutern, warum das Konzept für die Badplanung so entstanden war, wie der Beamer es gerade auf die Leinwand projizierte.

### Planungsaufgabe per Losentscheid

Die Seminarleitung mit Tanja Maier-Römlein und André Höbing hatten im Vorfeld dieser Abschlussarbeiten ganz bewusst das Los entscheiden lassen. Ihre Argumentation: „Schließlich kann man sich die Kunden nicht aussuchen, die in die Bad-



Bild: Thomas Dietrich

**Geschafft: Nach halbstündiger Präsentation zur Ausarbeitung des Badentwurfs gab es Beifall – ein schöner Lohn für die geleisteten Stunden intensiver Planung.**

ausstellung kommen. Das fachliche Können besteht ja gerade darin, mit seinem technischen und gestalterischen Wissen auf die verschiedensten Personen, ihre Vorstellungen, Wünsche und finanziellen Möglichkeiten eingehen zu können“, erläuterten sie zu Beginn des Abschlusstages.

Somit hatte sich keiner der Teilnehmer vorher seine „Lieblingskunden“ aussuchen können, sodass beispielsweise die favorisierte Wellness-Oase für einen gut betuchten Investor das maximale Limit von 80.000 Euro kosten durfte oder ein Bad für die junge Familie gestaltet werden sollte. In letzterem Fall ließen sich durch den angenommenen Hausbau allenfalls 30.000 Euro für die Badgestaltung aufbringen.

### Der Kunde im Mittelpunkt

Das Konzept dieser Weiterbildung mit sechs jeweils zweitägigen Modulen vermochte alle wichtigen Stationen eines Komplettbades zu thematisieren. Die Teilnehmenden erlebten zwölf Tage Teamarbeit, in der sich viele Beispiele erörtern ließen. Doch etwas Entscheidendes kam hinzu, das sich am Schluss des Intensivkurses bei jeder Präsentation zeigte: Der Kunde gehört in den Mittelpunkt.

Mindestens so wichtig wie die baulichen Gegebenheiten und die zum Budget passenden Ein-

richtungen sind offenbar die Personen, die das Bad später nutzen werden. Es geht in der ganzheitlichen Planung eben nicht nur darum, den Fokus auf die technischen oder gestalterischen Möglichkeiten zu legen. Vielmehr gilt es, in der Beratung möglichst präzise zu erfassen, was der Kunde als Ergebnis braucht, um mit dem Bad rundum zufrieden zu sein.

Für die per Los gezogene Planungsaufgabe der Abschlussarbeit ist der jeweilige Badkunde in seiner Charakteristik bereits im Seminkonzept festgelegt, sodass dies nicht auch noch in einer Beratung herausgefunden werden muss. Bei den Präsentationen zeigte sich umso mehr, dass gerade diese Informationen zur Lebensweise eines Badinteressenten hohe Bedeutung haben. Alter, Familienstand, Beruf, Hobbys, eventuelle körperliche Einschränkungen und nicht zuletzt das Investitionsvolumen müssen präsent sein, wenn die ganzheitliche Badplanung nicht nur gelingen, sondern auch noch den Kunden rundum zufriedenstellen soll.

### Kundenkenntnis im Projekt umsetzen

Deshalb war es an diesem Abschlusstag in den Präsentationen interessant zu erleben, wie die Kursteilnehmenden darauf eingingen. Da beeindruckte beispielsweise als Wandgestaltung eine



**So und nicht anders: In etlichen Details wurde jeder Entwurf erläutert, der bewusst auf die Bedürfnisse der jeweiligen Badnutzer ausgerichtet war.**

Dünenlandschaft auf Fototapete, die sich bis in den Duschbereich ausdehnte. Der Grund: In der Prüfungsaufgabe sollte es um ein Paar mit vielen Freizeitaktivitäten gehen, das ein Faible für die Küste hat und die Sehnsucht danach in der weiter entfernten Eigentumswohnung wach halten möchte.

Eine andere Kunden-Charakteristik gab vor, dass das Paar gerne die Freizeit in freier Natur verbringt. Daher griff das Bad-Outfit, passend zu Wald und Feld, entsprechende Akzente auf – Holzflächen, geschickt angeordnet in Kombination mit harmonisch angepassten natürlichen Farbtönen. Mit zur Prüfungsaufgabe gehörte ein rollstuhlgerechter Ausbau. Hier zeigte beispielsweise eine gelungene Präsentation, dass sich Bewegungsflächen in Teilbereichen durchaus überlagern können, um mit dem auf wenige Quadratmeter begrenzten Grundriss klarzukommen.

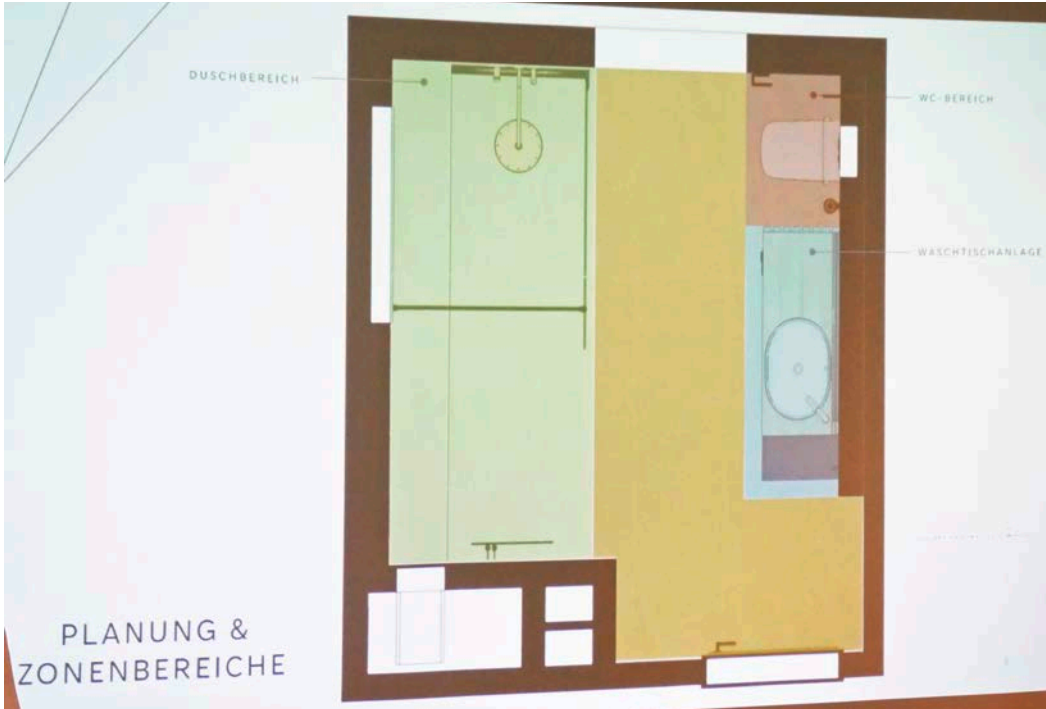
Mit der Option für eine Nachrüstung zum altersgerechten Bad überzeugte ein weiterer Einrichtungsvorschlag für ein älteres Paar.

Dabei blieb die Voraussetzung für die Nachrüstung von Stützgriffen oder der Wechsel zu einem Dusch-WC zunächst weitgehend in der Wand verborgen.

Besonders edle Materialien und ein insgesamt puristisch wirkender Eindruck sollte der Anspruch für ein Luxusbad sein. Da zeigte sich, dass ein großes Budget keineswegs Garant dafür ist, diesem Kundenwunsch im Detail zu entsprechen. Zur freistehenden Wanne müssen beispielsweise noch wertige Flächen, edle Armaturen und zahlreiche Accessoires stilsicher ausgesucht werden – keine leichte Aufgabe, bis ins Detail diesem Kundenwunsch zu folgen.

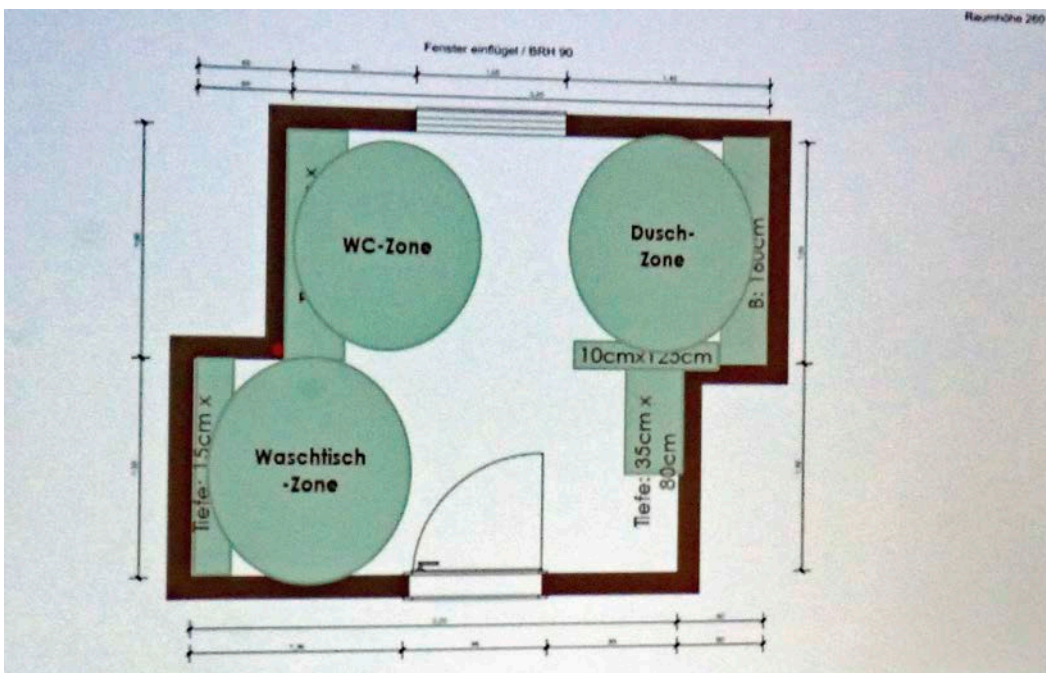
Anzeigen

Bild: Thomas Dietrich



Visualisierung: Eine leistungsfähige Planungssoftware vermag Badbereiche farblich unterschiedlich darzustellen, das hilft dem Kunden bei der Orientierung.

Bild: Thomas Dietrich



Klare Gliederung: Kunden, die selten mit Zeichnung und Maßarbeit zu tun haben, finden hier dennoch einzelne Planungsschritte aufschlussreich dargestellt.

Als Resümee zu den 15 Präsentationen ließ sich festhalten, welche beeindruckenden Gestaltungsideen Aussicht auf Erfolg haben, wenn schon bei der Planung kompetente Menschen am Werk sind.

**Moodboard als wichtiges Hilfsmittel**

Einem sogenannten Moodboard (wörtlich übersetzt: Stimmungstafel) wurde im Kurs eine Schlüsselstellung beigemessen und es zeigte sich

bei den Präsentationen jeweils als integraler Bestandteil. Viele User mögen ein solches Hilfsmittel beispielsweise als digitales Designtool bei der Bildgestaltung einsetzen. Doch im Badplanungskurs sollte das Moodboard nicht die virtuelle Vorstellungskraft eines Kunden fördern – ganz im Gegenteil.

Reale Gegenstände wie Armatur, emaillierte Fläche, Fliese, Keramik, Farbmuster von Wandanstrich oder Holzvertäfelung bis hin zu einer



**Alle Mühe wert: Durch zwölf Präsenztage, die sich über ein halbes Jahr erstreckten, haben die 15 Teilnehmer des Intensivkurses für Badplaner ihr Fachwissen auf einen aktuellen Stand gebracht.**

Wahl von Stoff und weiteren Accessoires finden durch die Kundenberatung im Auswahlverfahren schließlich einen Platz auf diesem Moodboard. André Höbing verfolgt dabei eine klare Strategie: „Das haptische Erlebnis in der Badausstellung macht den Unterschied zwischen einer persönlichen Beratung und der Auswahl im Internet aus. Kunden sollen die Materialien anfassen, fühlen und erleben. Wir nehmen dadurch unsere Kunden gewissermaßen mit auf eine Reise in ihr neues Bad und verstärken diese realen Eindrücke noch durch eine hochwertige Visualisierung.“

### Teilnehmer aus Großhandel und Handwerk

Durch die Zusammensetzung im Kurs ergab sich eine vorteilhafte Mischung sowohl aus Planerinnen in der Großhandelsausstellung als auch aus Beratern im Fachhandwerk. Einige waren als Kaufleute noch jung im Beruf bzw. durch Quereinstieg zum Job gelangt. Andere hatten bereits

etliche Jahre Berufserfahrung und wollten ihre Fachkenntnisse noch steigern. Unterschiedliche Ideen und Herangehensweisen dieser 15 Personen verschiedenen Alters hatten die Gruppe offenbar inspiriert und ein Team auf Zeit zusammengeschnitten. So konnten beispielsweise Teilnehmerinnen während der zwölf Präsenztage wichtigen Input zur Sortimentstiefe oder zu kommenden Trends geben. Andererseits gaben langjährige Praktiker ihre Erfahrungen weiter, ob Trockenbauer, Fliesenleger oder Installateur: Sie schätzten ein, ob sich zu den kalkulierten Projektkosten tatsächlich das möglich machen lässt, was

Anzeigen

**BRUNO STÄRK** [www.gutefachmaenner.de](http://www.gutefachmaenner.de)  
 Telefon 0711 57700 190  
 Top-Fachmänner mit Gesellenbrief für Ihre Baustellen: H-S-E M



Bild: Thomas Dietrich

**Am Moodboard: Ob Farbe, Oberfläche oder Accessoires – wichtige Badzutaten werden zusammen mit dem Kunden in die Hand genommen und ausgesucht.**

die Planung da gerade aufs Papier gebracht oder am Bildschirm realisiert hatte.

### **Nutzung von Software erfordert Training**

Apropos Bildschirm: Allenfalls drei verschiedene Softwareprogramme waren es, die von den Teilnehmern für ihre Präsentationen genutzt wurden – mit unterschiedlichem Erfolg. Wer aufgrund langjähriger Berufserfahrung auf eine bestimmte Software setzen konnte, hatte es offenbar erheblich einfacher, die Visualisierung für die Planungsaufgabe am Abschlusstag perfekt zu machen – und das binnen weniger Stunden. Anderen, weniger geübten Anwendern war das nicht vergönnt. Mal ließ sich das Lichtkonzept nicht wirkungsvoll in das Sanitärgerüst integrieren, mal hakete es bei der Darstellung bestimmter Komponenten, der richtigen Farbwiedergabe oder der Einbindung von PDFs.

Ein Teilnehmer mit wenig Software-Erfahrung hatte sich lieber gleich auf seine zeichnerischen

Fähigkeiten verlassen, die Ausarbeitungen auf Papier gebracht und für den Beamer gescannt. Obwohl diese Darstellungen zweifellos aus der Hand eines Top-Zeichners stammten und allein betrachtet durchaus ansprechend wirkten, zeigten sich im Vergleich dazu gut gemachte digitale Bad-Visualisierungen in der Aussagekraft deutlich überlegen.

Doch eine effiziente Planungsarbeit am Computer entstehe erst nach intensivem Training, zeigte sich Tanja Maier-Römlin überzeugt. „Um mit einer Software für die Badplanung gut umgehen zu können, braucht man zunächst eine Weiterbildung von drei bis fünf Tagen“, schätzte sie ein. In ihrer Beratung hat sie über viele Jahre die Weiterentwicklung von Planungssoftware verfolgt und stellte klar, dass es mit einem Einsteigerkurs nicht getan ist. „Die nötige Routine bekommt man erst durch tägliches Üben. Wenn es ein Top-Programm für die Badplanung sein soll, ist ein noch größerer Zeitaufwand realistisch.“

## Schwächelt der Markt? Weiterbilden!

An dieser Stelle konzentriert sich die Weiterbildung jedoch zunächst auf das umfangreiche Basiswissen in der Badgestaltung. Die SBZ-Redaktion hat bereits mehrfach über das Fortbildungsangebot von „Dein Creativ Lab“ berichtet. Der Grund: Gerade dieser Intensivkurs für Beratende in der Badausstellung sucht derzeit seinesgleichen im Weiterbildungsangebot für Sanitärprofis. Da die konjunkturelle Prognose für den Bereich Badsanierung in diesem Jahr von einer eher schwachen Nachfrage ausgeht, könnte diese Fortbildung zur rechten Zeit kommen.

Nachfolgend die Schwerpunkte der einzelnen zweitägigen Module, die im Zeitraum von Mitte Februar bis Anfang September 2024 in Reichenberg (bei Würzburg) vermittelt werden:

- Modul 1: Grundlagen der Badplanung
- Modul 2: Langweilig können andere besser
- Modul 3: Lichtplanung im Bad
- Modul 4: Barrierefrei trifft auf Design
- Modul 5: Design verstehen und Premium verkaufen
- Modul 6: Badplanung intensiv und Abschlussprüfung

Erneut startet dieser Intensivkurs ab Mitte September 2024 und reicht bis Anfang April 2025 in Rödinghausen (nördlich Bielefeld). (TD)

[www.deincreativlab.de](http://www.deincreativlab.de)



Bild: Thomas Dietrich

**Begeistert: Mancher Teilnehmer arbeitete bereits etliche Jahre in der Beratung und wollte sich im Seminar erneut inspirieren lassen – das hat offenbar gezündet.**

## Kurs 2024/2025: In 12 Tagen zum Badberater

*Der Intensivkurs „Badplanung für Einsteiger“ für Mitarbeiter und Quereinsteiger in Badausstellungen und Verkauf in Handel und Handwerk startet Mitte September 2024. Es handelt sich um 6 Module, verteilt auf 12 Seminartage:*

*Modul 1: 17. bis 18. September 2024*

*Modul 2: 22. bis 23. Oktober 2024*

*Modul 3: 27. bis 28. November 2024*

*Modul 4: 22. bis 23. Januar 2025*

*Modul 5: 25. bis 26. Februar 2025*

*Modul 6: 3. bis 4. April 2025*

*Uhrzeit: Beginn Tag 1 jeweils um 9 Uhr,*

*Ende Tag 2 jeweils um ca. 16 Uhr*

*Der Kurs findet in 32289 Rödinghausen statt, das Hotel dazu ist im benachbarten Löhne, Trainer sind Tanja Maier-Römlin und André Höbing.*

*Zum Inhalt: Neben der verkäuferischen Leistung ist der fachliche Umgang mit dem Raum, dem Lebensraum Bad, ein elementarer Erfolgsfaktor.*

*Die Planung von Bädern gehört zur Kernkompetenz jedes Badverkäufers.*

*Neue Mitarbeiter und Quereinsteiger benötigen sowohl Fachwissen als auch eigene Planungserfahrungen. Während der Ausbildung von „Dein Creativ Lab“ lernen die Teilnehmer, worauf es bei der Gestaltung von Bädern ankommt und wie die Wünsche der Kunden realistisch umgesetzt werden können.*

*Von den Grundlagen über kreative Planungen bis hin zur Lichtplanung bietet dieser Kurs eine umfangreiche Fortbildung für alle neuen Badverkäufer im Handel und im Handwerk. Am Ende der Ausbildungsreihe stellen die Teilnehmer ihre erlernten Fähigkeiten in einer Abschlusspräsentation unter Beweis. Alle Module verfügen über einen hohen Anteil praktischer Workshops und umfangreicher Handouts.*

[www.deincreativlab.de](http://www.deincreativlab.de)



Bild: SBZ / Jäger