



Eine klar strukturierte Wegführung begleitet den Kunden durch das Badstudio.

Fotos: Atelier Zoubek

BADTRÄUME ZUM ANFASSEN

Vom Produkt Fliese zur kompletten Badlösung: Der bayerische Fliesenspezialist Lang erweiterte seine 1.200 Quadratmeter-Fliesenausstellung um ein Bad- und Wellness-Studio und setzt damit auf Komplettbäder für Endverbraucher.



Das Fliesenhaus Lang liegt mitten in Altenstadt an der Waldnaab.

Ob „klassisch“, „modern“, „gut bürgerlich“ oder „Landhaus“ – das Badstudio im Fliesenhaus Lang im kleinen oberpfälzischen Ort Altenstadt an der Waldnaab will für jede Geschmacksrichtung und jede Brieftasche das passende Bad präsentieren. Dabei markierte die Fertigstellung des Badstudios den Start für das erweiterte Leistungsportfolio.

„Was die Sanierung betrifft, sehen wir die Zukunft ganz klar in der Gesamtlösung. Früher bekam der Kunde von uns die Fliese. Jetzt bieten wir ihm sein individuelles Wohlfühl-Bad“, sagt Heribert Lang, der gemeinsam mit seinen Brüdern Achim und Hermann die Geschäfte in zweiter Generation leitet.

Das bedeutet nicht nur Beratung, Planung und Umsetzung in Sachen Sanitär, sondern schließt auch Elektroinstallation, Lichtplanung, Schreinerarbeiten oder Raumausstattung mit ein. Im neuen Badkompetenz-Zentrum mit 19 eigens entworfenen Bad- und Wellness-Ensembles soll der Kunde so richtig auf den Geschmack kommen – pfiffige Detaillösungen inklusive.

Das Gesamtkonzept stammt vom Atelier Zoubek mit Sitz in Wien sowie Standorten in München und Düsseldorf. Es ist Partner der 2005 gegründeten Network-SHK in Stuttgart und berät rund 200 Badeinrichter im deutschen Bundesgebiet.

Mit 150 Quadratmetern nimmt sich das Studio für Bad



Startschuss für das neue Leistungsangebot: Achim, Hermann und Heribert Lang eröffneten mit Berater Alfred Zoubek (von links) das Badstudio.

und Wellness in Altenstadt relativ klein aus, ist es doch in eine 1.200 Quadratmeter große Fliesen- und Keramikschau eingebettet. Der Armaturenbereich mit der Whirlwanne ist komplett an-



Der Armaturenbereich ist komplett abgeschlossen und testbereit.

Die den Collagen-Raum umgebenden Design-Lösungen liefern Ideen und Impulse. Im Collagen-Raum ist aber vor allem der Berater mit seinem Gespür für Design, dem Wissen um die technischen Möglichkeiten und seinem planerischen Know-how gefordert. Nur so kann die optimale Umsetzung der Kundenbedürfnisse gelingen.

Begonnen hat alles mit einem kleinen Glasbausteinhandel auf 30 Quadratmetern zu Beginn der 70er Jahre. Heute ist das Fliesenhaus Lang ein bodenständiges Familienunternehmen mit 25 Mitarbeitern, das sich seinen Ruf in der Region aufgebaut hat. >

Im Jahre 1977 wurde das Betriebsgebäude mit 500 Quadratmetern Fliesenausstellung und 400 Quadratmetern Lagerfläche aus der Taufe gehoben. 1989 folgten Neubau und Erweiterung des Lagers, 1996 der Bau des markanten Eingangspavillons. 2001 schließlich ermöglichte der Lagerneubau modernste Lagerhaltung und schuf noch mehr Platz für die Produktschau.

Mit der Betriebsgröße wuchs die Produktpalette. Exklusive Fliesen von renommierten Herstellern wie Bisazza, Porcelanosa, Tagina oder Cotto D'Este locken vor allem Privatkunden aus einem Umkreis von 70 Kilometern nach Altenstadt. Das Konzept, mit fachkundiger Beratung bei Auswahl und Einsatzbereich den Baumärkten Kunden

denisierung ist riesig. Mehr als drei Viertel seiner Umsätze erwirtschaftet das deutsche Handwerk im Baubestand. Beispiel Bad: Fast acht Millionen Nasszellen hierzulande sind älter als 15 Jahre und entsprechen nicht mehr den Ansprüchen ihrer Nutzer. Neun Millionen Haushalte sind mit ihrem Bad unzufrieden, ergab eine aktuelle GfK-Sanitärstudie.

Ein großes Kundenpotenzial liegt für Handwerker brach, weil viele Sanierungswillige die Koordination verschiedener Gewerke, Planungsaufwand, Terminüberwachung, Kostennachteile und Zeitverzögerung durch viele Auftragnehmer scheuen. Ein breites Leistungsspektrum, dabei hohe handwerkliche Qualität und konsequente Kundenorien-



Von modern bis Landhaus: Der Blick ins Detail lohnt sich.



Im Collagenraum werden Badräume zu konkreten Plänen.

abspenstig zu machen, scheint aufzugehen. „Vor allem bedienen wir Kunden mit mittlerer bis gehobener Kaufkraft und hohen Qualitätsansprüchen“, so Lang. Aber auch im günstigen Preissegment – im Lang'schen Fliesenabholmarkt – ist das Angebot umfangreich. Neue Kunden gewinnen konnten die Langs, als sie vor fünf Jahren Natursteine, Badmöbel und Sanitärkeramik mit ins Programm nahmen.

„Mit kompletten Sanitärösungen schaffen wir uns gerade ein zusätzliches Standbein“, sagt Lang. Der Bedarf an Mo-

denisierung sind wichtige Erfolgsfaktoren – nicht zuletzt im Hinblick auf den starken Wettbewerbs- und Preisdruck in der Branche.

Strategien, die den Kundenwunsch „alles aus einer Hand“ erfüllen, sind nach wie vor gefragt. Durch Kooperation und Vernetzung kann diese Herausforderung besser bewältigt werden. So bearbeiten die Langs seit einigen Jahren im Team mit anderen Gewerken in der Region Weiden den Markt. Das Netzwerk ermöglicht, als Komplett-Anbieter aufzutreten, größere Projekte zu bewältigen, die Stillstandszeiten zu verringern und Kosten einzusparen. Der Kunde erhält ein Gesamtpaket

mit einem Pauschal-Angebot und einem verbindlichem Zeitplan für sämtliche Arbeiten. Das Studio für Bad und Wellness, wie es die Langs gemeinsam mit dem Atelier Zoubek realisierten, will Lebensgefühl vermitteln. Es schafft Kaufanreize, weil es Lösungen greifbar macht und dem Kunden die Vorstellung seines Wunschbades erleichtert. Die Gesamtkonzepte zeigen dem Besucher, dass er hier mit seinen Wünschen und Ansprüchen bei der richtigen Adresse ist.

Die mit der Investition ins Badstudio verbundenen Erwartungen wurden bisher nicht enttäuscht. „So wie es jetzt aussieht, läuft das Badgeschäft gut an. Wir dürfen mit Umsatzzuwächsen rechnen“, sagt Lang. Der Fliesenverkauf mit 45 Prozent und die Verlegearbeiten mit 30 Prozent des Umsatzes werden die wichtigsten Geschäftsfelder bleiben. „Wir rechnen damit, dass wir künftig rund 15 Prozent Umsatz durch Gesamtlösungen generieren, den Rest aus dem Sanitärhandel“, so die Prognose von Heribert Lang. Doch schon jetzt steht fest: Das Badstudio belebt auch das Fliesengeschäft.

Zahlen und Fakten des Fliesenhauses Lang

Gründer:	Heribert und Annemarie Lang 1972
Geschäftsführer:	Achim Lang, Herbert Lang, Heribert Lang jun.
Standort:	Altenstadt an der Waldnaab
Mitarbeiter:	25
Niederlassung:	Hof an der Saale
Ausstellungsfläche:	1.200 Quadratmeter in Altenstadt und 150 Quadratmeter Badstudio, 600 Quadratmeter in Hof
Lager:	1.200 Quadratmeter
Angebotspalette:	Keramik, Naturstein, Cotto, Kunststein, Badmöbel und -keramik, Werkzeugverleih, Zubehör, Komplettbäder aus einer Hand
Internet:	www.fliesenhaus-lang.de

Schlagworte fürs CARO-Online-Archiv:

Einzelhandel, Bayern, Das Bad aus einer Hand, Badstudio