

Ruck, zuck ein neues Bad

*Badrenovierung
in 24 Stunden:
Das bietet die
Firma Bartosek
ihren Kunden an.*

Vor genau 35 Jahren wurde die Firma Bartosek als Familienbetrieb von Hannelore und Eward Bartosek gegründet. 2007 übernahm der langjährige Mitarbeiter und Meister Roland Immler den Installateurbetrieb. Großer Wert wird auf die Weiterbildung der Mitarbeiter gelegt. Dazu gehört auch, dass jedes Jahr ein Lehrling ausgebildet wird.

Abheben vom Mitbewerb

Vor ziemlich genau einem Jahr entschied er sich, seinen Kunden ein ganz besonderes Service anzubieten: die 24-Stunden-Badrenovierung. „Wir sind Partner der Firma Viterma bzw. des 24-h-Badrenovierungs-Systems geworden, weil wir davon überzeugt sind, dass das Konzept sehr gut ist. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass wir uns dadurch von unserem Mitbewerb abheben



Theresia und Roland Immler weisen bereits beim Eingang zu ihrem Installationsbetrieb auf die 24-h-Badrenovierung hin.

können“, erklärt Roland Immler. Auch Marco Fitz, Geschäftsführer der Firma Viterma, freut sich in der Firma Bartosek einen engagierten Partner gefunden zu haben: „Roland Immler und sein Team konnten im Laufe des vergangenen Jahres bereits zahlreiche Badrenovierungen durchführen.“ (siehe Kasten S. 21). „Das Besondere an der 24-h-Badrenovierung sind die kurzen Umbauzeiten, die Möglichkeit,

das Badezimmer aus einer Hand anzubieten, und die Hilfsmittel für uns als Partner“, so Firmenchef Immler. Letztere sind vielfältig, so bietet Viterma seinen Kunden die Entwicklung neuer, innovativer und unvergleichbarer Produkte sowie Herstellung und Versand, Verkaufskonzept-Erstellung und Weiterentwicklung sowie Aufbau eines kostengünstigen, aber effizienten Marketingplanes an. Die-

ser überzeugte auch Roland Immler. Obwohl der Betrieb aus Höchst in Vorarlberg hauptsächlich durch Mundpropaganda lebt, möchte er das durchdachte Werbekonzept für die 24-h-Badrenovierung nicht missen: „Es kann uns nichts Besseres passieren, als ein fertiges Werbekonzept wie dieses 1:1 zu übernehmen. Sämtliche grafische Vorlagen können mit unserem Logo für diverse Werbeaktivitäten verwendet werden“, so Roland Immler. Zudem wurde unter www.24hbadrenovierung.com/bartosek eine Website mit Link zur Firmen-Homepage für Endkunden angelegt.

Schulungen für Partner-Installateure

Zusätzlich bietet Viterma Schulungen für die Partner-Installateure an. „Vor allem am Anfang haben wir mehrfach teilgenommen, um die neuartigen Techniken zu erlernen. Außerdem gibt es im Montagebereich die Möglichkeit an Schulungen – entweder im Schulungszentrum in Marchtrenk oder vor Ort bei einem Kunden anhand learning by



Weiterbildung ist wichtig. Aus diesem Grund wurden die Monteure auch in die 24-h-Badrenovierung eingeschult.

doing – mitzumachen“, weiß Roland Immler.

Sollte der Installateur die Montage des Bades nicht selbst machen wollen, so hat er die Möglichkeit, diese an Montagetrupps von Viterma zu vergeben. Die Montagesätze sind bereits im Vorhinein klar definiert. „Dadurch werden wir sehr flexibel, je nachdem, wie viele Aufträge gemacht werden, können wir auch auf externe Trupps zugreifen. Und somit immer die Badrenovierung innerhalb von 24 Stunden anbieten“, informiert Roland Immler. Diese Flexibilität ist für die Firma Bartosek besonders wichtig, steht doch an erster Stelle des Firmenleitsatzes Kompetenz, Verlässlichkeit und Pünktlichkeit gegenüber den Kunden.

Preise sind von Anfang an klar

Doch wie läuft nun eigentlich die Badrenovierung nach dem Konzept von Viterma ab?

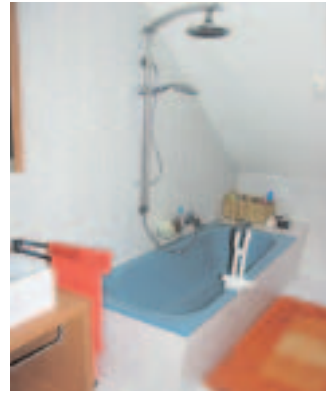
Bei einer Besichtigung des Bades misst der Installateur alles aus. Ist der Kunde erst einmal von der raschen Renovierung überzeugt, beginnt bereits die Produktauswahl anhand eines Musterkoffers mit Originalmustern verschiedener Produkte. Dann kommt die Preisberechnung (komplettes Badezimmer mit Montage) anhand eines speziellen Kalkulationstools vor Ort beim Kunden, Angebotsabgabe direkt beim Kunden. Dadurch ist der Kunde sehr schnell komplett

informiert und meist auch erstaunt über diese neuen Möglichkeiten. „Der große Vorteil für uns ist es, dass wir mit dem Kunden sofort über den Preis sprechen und, wenn nötig, auch gleich Anpassungen vornehmen können. So ist es nie mehr notwendig, aufwändige Angebote zu schreiben und diese dann mehrfach umzuarbeiten“, freut sich Roland Immler.

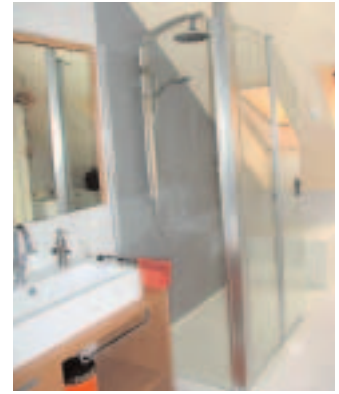
Die Kunden wiederum freuen sich über die rasche und saubere Art der Renovierung. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass sie im Installateur nur einen Ansprechpartner für alle Bereiche der Badsanierung haben.

„Im Renovierungsbereich ist oft die Dusche das Herzstück für den Kunden – er möchte diese großzügig gestaltet, meist barrierefrei und, wenn es geht, mit so wenig Fugen wie möglich. All das können wir ihm mit der 24-h-Badrenovierung bieten“, so Roland Immler.

Auch in Zukunft möchte man sich bei der Firma Bartosek noch mehr auf die rasche Badrenovierung konzentrieren und weiterhin als kompetenter Partner im Haustechnikbereich auftreten. So hat sich das Unternehmen im Heizungsbereich auf Komfortlüftung und Passivhaustechnik spezialisiert. Auch sonst geht die Firma Bartosek aus dem Ländle eher ungewöhnliche Wege: Neben den klassischen Aufgaben eines Installateurs werden auch medizinische Geräte von den sechs Monteuren installiert. BK



Ruck, zuck erledigt: Alte Badewanne raus ...



... und neue Dusche rein. Fugenlos und ohne Schmutz.



Vorher: Ein kleines Bad, das dringend ein Facelifting benötigte.



Nachher: 24 Stunde dauerte es bis zu diesem neuen Bad.

GASTKOMMENTAR

Viterma-Philosophie zieht sich wie ein roter Faden durch!

Die Firma Bartosek aus Höchst wurde von uns als Installateur des Monats empfohlen, da der Geschäftsführer Herr Immler das Gesamtkonzept 1:1 umsetzt, sich mit diesem identifiziert und daher erfolgreich ist und immer erfolgreicher werden wird.

Das Besondere an der Firma ist, dass sich Herr und Frau Immler immer selbst um die Endverbraucher kümmern, von der Beratung bis zur Badübergabe.

Die viterma-Philosophie wird gelebt und zieht sich durch wie ein roter Faden:

- Gebäude, Fahrzeuge, Baustellentafeln bzw. -flaggen wurden mit dem 24-h-Badrenovierungs-Logo versehen, um das europaweit idente Erscheinungsbild nach außen zu transportieren.

- Der Marketingplan wird speziell für das Einzugsgebiet mit Herrn Immler erstellt und jeweils über ein Jahr durchgeführt. Die Vorteile am 24-h-Bad-Marketing sind:

- geringe Kosten für höchste Resonanz, da auffallende Werbesujets und klare, kurze Aussagen, die die Interessenten überzeugen:

- einmalige Planung pro Jahr, d.h. einmal Arbeit und dann fortlaufende, effiziente Werbung;

- bei Kundenanfragen durch Weiterempfehlung oder durch Werbemaßnahmen werden diese in kürzester Zeit bearbeitet und Termine vor Ort beim Kunden vereinbart. Die Vorgabe ist es, innerhalb von 24 Stunden den Kunden zu kontaktieren.

- beim Beratungsgespräch wird das spezielle viterma-Verkaufskonzept angewandt:

- Beratung anhand Präsentationen und Musterkoffer mit Originalmustern;

- Ausmessen und Einteilen des neuen Badezimmers;

- Berechnung des neuen Badezimmers beim Kunden vor Ort.

- der Umbau des Badezimmers wird in kürzester Zeit (im besten Fall drei Tage à acht Arbeitsstunden = 24 Stunden), ohne viel Schmutz und so fugenlos wie möglich durchgeführt. Die Übergabe erfolgt in sauberem Zustand – die Devise ist, der Kunde muss begeistert sein!

HERBERT UND MARCO FITZ, VITERMA GMBH

Herbert (r.) und Marco Fitz leiten die Firma Viterma, 24-h-Badrenovierung.

