



16 frischgebackene Dipl.-Badgestalter (SHK) freuen sich über ihren Abschluss.



Unter anderem wird die Erstellung überzeugender Collagen für den Badverkauf geübt.



Ein überzeugender Plan ist die Grundlage für eine gelungene Badrenovierung.

SHK AG bildet aus

VOM BADPLANNER ZUM BADGESTALTER

16 erfahrene Badplaner haben kürzlich die Zusatzausbildung zum Diplom-Badgestalter (SHK) bei der SHK AG absolviert. Kursleiter Hanns-Christian Hofmann, Chef der Innenarchitekturabteilung dieser Handwerkerkooperation, erläutert, was die Unterschiede zwischen Badgestaltung und Badplanung sind.

„Selbstverständlich wird eine gute Badplanung nicht nur die funktionalen Aspekte eines neuen Bades berücksichtigen, sondern auch Design, Lichtfüh-

rung und Raumwirkung beachten“, sagt Hanns-Christian Hofmann. Er fügt hinzu: „Was wir jedoch unter Badgestaltung verstehen, geht darüber hinaus.“ Für eine gute Badgestaltung braucht es, laut Hofmann, in erster Linie „Freude und Spaß an der Aufgabe sowie Offenheit, sich auf die Kundenwünsche einzulassen und Bereitschaft, diese mit Kreativität und durch das Verlassen von ausgetretenen Wegen auch zu realisieren.“

Wie das geht, vermittelt der Innenarchitekt der SHK AG (www.shknet.de) gemeinsam mit weiteren Fachreferenten in dem Studiengang zum Diplom-Badgestalter (SHK). Das Seminar richtet

sich an all jene, die bereits in Beratung, Planung und Verkauf von Komplettbädern Erfahrungen haben. In sechs Modulen à zwei Tagen erarbeiten sich die Teilnehmer das Wissen, wie sie die Wünsche ihrer Kunden in ausdrucksvollen Präsentationen abbilden. Sie erlernen die gestalterischen Techniken zur Badplanung und Präsentation und steigern ihre Planungs- und Badgestaltungs-kompetenz. Neben dem Verständnis von Farben und Farbwirkung erfahren sie, wie sie das geplante Bad emotional verkaufen und die Umsetzung beim Kunden perfekt organisieren. Hofmann gibt Tipps zu seiner Herangehensweise, wenn ein Bad optimal gestal-



Die Seminarteilnehmer gestalten Bäder, die ihre Kunden begeistern.

SANITÄR



Das Architektenteam der SHK AG: Sandra Pharrachova und Hanns-Christian Hofmann. Hofmann leitet das Seminar zum Dipl.-Badgestalter (SHK).

tet werden soll: „Zu allererst müssen wir auch die Qualitäten eines Raumes erkennen: Ist er schmal oder verwinkelt, hat er eine hohe Decke oder eine Dach-schräge? Es ist hilfreich, nicht gegen diese Wahrnehmungen zu arbeiten, sondern mit ihnen. So gilt es, den Raum neu zu denken und nicht nur die Objekte zu tauschen. Der Planer sollte sich frei davon machen, von dem, was vorher an der Wand gestanden hat.“

Für die Ideenfindung sei es gut, frei und unbelastet an die Aufgabenstellung heranzugehen. Erst in der Entwurfsplanung rücken dann Statik und die technischen Voraussetzungen in den Fokus. Der Badgestalter fragt nicht nur nach Funktionen. Er will die gesamte Raumwirkung im Blick behalten. Wichtig sei daher, nicht sofort in Produkten zu denken und nur auf die Fertiglösungen der Industrie zurückzugreifen. Die seien natürlich hilfreich, aber Produkte sind, laut Hofmann, erst der zweite Schritt in der Badgestaltung.

So arbeitet der Profi mit Farbe im Bad
Gerade im Bad als Ort intimer Begegnung können Farben eine Kraftquelle sein. Vor allem dann, wenn Farbtöne stilvoller inszeniert sind. Wichtig dabei ist es, auf die Gefühlswerte (warm/kalt) von Farben zu achten und auch die Farbbedeutung (Symbolik) mit in das individuelle Farbkonzept für ein neues Bad einzubeziehen. Für Franziska Zingel ist dieser Aspekt wesentlich. Die Farbexpertin ist Referentin beim SHK-Badgestalter-Seminar. Sie sagt: „Schon die antike Heilkunde hat mit Farben experimentiert. Und nicht erst seit Goethes Farb-

lehre wissen wir: Rot wirkt gefäßerweiternd, Blau hingegen gefäßverengend. Wenn beispielsweise jemand schnell friert, ist von zu viel Blautönen im Wohnumfeld abzuraten. Wer es gerne heimelig mag, sollte sich eher mit wärmeren Farben umgeben.“ All dies kann in der farblichen Anmutung eines Raumes mitschwingen oder ganz bewusst betont werden.

Zum Thema Farbe im Bad sagt Hofmann: „Wir achten konsequent auf architektonische Bezugslinien und stärken diese durch ein ebenso konsequentes Farbkonzept. Ich muss aber genau wissen, welchen Raumzonen ich Farbe zuordnen darf, denn sie ist dann nicht mehr nur dekorativ, sondern unterstützender Bestandteil der Architektur.“

Lichtplanung

Eine Ausleuchtung der einzelnen Funktionen mit Tageslicht ist in der Regel im Bad nicht gegeben. Das wird der Badgestalter mit Kunstlicht natürlich ausgleichen. Ein erfahrener Badgestalter wird auch berücksichtigen, dass das Bad zu unterschiedlichen Tageszeiten genutzt wird. Dementsprechend wird er eine variable Beleuchtung planen. So können die Benutzer zum Beispiel am Morgen zum Aufwachen ein kühles Lichtspektrum wählen, abends, zum Entspannen, eher warme Lichttöne und nachts nur eine kleine Orientierungsbeleuchtung. Zudem kann der Badgestalter durch geschickte Inszenierungen einen Mehrwert hinsichtlich der Raumqualität erreichen. Dachschrägen lassen sich zum Beispiel mit Effektbeleuchtung eindrucksvoll gestalten. So wird ein Bad

dramatisch stimmungsvoll. Streiflicht, so die Experten der SHK AG, sei bei einem Bad mit Wellnesscharakter ein probates Mittel. Oft genügen bereits ein oder zwei Einbauspots. Nicht zuletzt gelingt eine perfekte Badgestaltung durch das Zusammenspiel von Licht, Material, Struktur und Farbe. Effektiv an einer nur weißen Wand ist wenig sinnvoll.

Alle Aspekte der Badgestaltung

Die Trainer des SHK-Seminars vermitteln alle Fertigkeiten, die eine gelungene Badgestaltung ausmachen. Das Themenspektrum erstreckt sich von der barrierefreien Badplanung über Grundlagen der Licht- und Elektrotechnik über Materialpräsentation bis zur Kommunikation mit den Kunden. Freihandzeichnen und Präsentieren stehen ebenfalls auf dem Kursplan. Die Teilnehmer erfahren auch, wie der Verkaufsprozess abläuft, wie Kundenwünsche erkannt werden und wie der Aufbau einer guten Beziehung zum Kunden gelingt. Ebenfalls geübt werden emotionale Angebotspräsentation und Abschlusstechniken des Verkaufsgesprächs. André Höbing verantwortet drei Module des Lehrgangs. Der Trainer, Berater und Ausstattungsplaner unterrichtet Badplanung, Design und zeigt den Weg zum Spitzenverkäufer. Er sagt: „Seid anders als die Anderen. Gebt dem Kunden das Gefühl, dass er nur von Euch sein perfektes Bad bekommen kann.“ Katja Künkler von der Lüstra GbR in Rösrath bestätigt den Praxisbezug des Lehrgangs: „Ich habe aus dem Seminar viele neue Ideen bekommen und fühle mich gefestigt in meinem Beruf.“ ■