



DER NAME IST

Wenn der gelernte Stuckateurmeister Harald Feist und sein Team Tag für Tag Beratungsgespräche mit ihren Kunden und Interessenten führen, geht es zum Teil um die Einrichtung, ein anderes Mal um Umbauten oder Sanierungen. Die Akzeptanz des Teams der „Rund ums Haus GmbH“ ist groß.

„Vor 23 Jahren hat man uns noch belächelt“, blickt der versierte Sanierungsfachmann zurück. „Man bezweifelte die Sinnhaftigkeit unseres Komplettangebots. Heute kommt man nicht mehr an uns vorbei. Wir bauen Ein- und Mehrfamilienhäuser komplett um und sanieren sie. Dabei sind wir über alle Gewerke hinweg der unmittelbare Ansprechpartner für den jeweiligen Bauherren. Dadurch ersparen wir den Kunden viel Zeit.“ Gerade jetzt, wo sich viele Immobilien- und Eigenheimbesitzer mit der energetischen Sanierung auseinandersetzen müssten, steht das Telefon in Bad Friedrichshall nicht mehr still. Das klingt

durchaus positiv, gäbe es da nicht einige hinderliche Rahmenbedingungen: „Zum einen dauert es immer länger, bis die Förderanträge unserer Kunden bewilligt und ausgezahlt werden. Solange keine Bewilligung vorliegt, darf der Umbau bzw. die Sanierung weder in Auftrag gegeben noch begonnen werden. Das verzögert viele Maßnahmen auf unbestimmte Zeit“, informiert uns der Fachmann. Seine Firma ist stolz darauf, dass die Kunden ihr neues Bad durchschnittlich nach zwölf bis vierzehn Arbeitstagen einweihen können.

„Glücklicherweise“, so fährt der sympathische Baden-Württemberger fort, „liegt unser Kerngebiet rund um den Bestandsbau, sodass wir immer gut zu tun haben. Die schwache Baukonjunktur beeinflusst uns nahezu überhaupt nicht. Sicherlich macht sich auch bei uns die Verunsicherung der Konsumenten bemerkbar. Das jedoch gerade einmal mit etwa fünf Prozent.“

Seit 23 Jahren ist Harald Feist der Ansprechpartner in der Region Heilbronn, wenn es um Renovierung oder Sanierungen, Aus- oder Umbauten von Immobilien geht. Der sympathische Unternehmer, sein Team und die mit ihm kooperierenden Handwerksunternehmen sind die Spezialisten „Rund ums Haus“.

PROGRAMM

„UNSERE PLANUNGEN SIND SO VIELFÄLTIG WIE UNSERE KUNDEN.“

„Wir besuchen wesentliche Messen und lassen uns immer wieder neu inspirieren, Ob Werkstoffe, Farben und Oberflächen für einzelne Räume oder die Umsetzung einer innenarchitektonischen Open-Space-Lösung, oder eben neue Beistellmöbel oder Accessoires wie die Hängematten für die Relaxzone im In- und Outdoorbereich, die kabellose Lautsprecherbox, die gleichzeitig als Beistelltisch fungiert, oder der portable Grilltisch auf Rädern, der, da er auch als wärmende Feuerstelle dient, im Sommer wie im Winter zu nutzen ist.“ Neuheiten, mit denen der versierte Geschäftsmann immer wieder neu begeistert, auch multimedial: „An Facebook oder Instagram kommt heute niemand mehr vorbei“, weiß der Unternehmer aus Erfahrung. „Sei es, um Bestandskunden über





Der geradlinige Waschtisch setzt die Aufsatzbecken von Mobiltesino gekonnt in Szene. Stimmige Materialität bis hin zu Platte und Armatur.



Neuheiten zu informieren, neue Kunden auf sich aufmerksam zu machen oder aber, um Personal zu finden.“

Prinzipiell erarbeiten der Unternehmer und sein Team maßgeschneiderte Lösungen, die sich oft aus einer Melange aus standardisierten Produkten und Individualanfertigungen zusammensetzen.

DAS SCHLÜSSELFERTIGE BAD

„Auch bei der Badeinrichtung setzen wir sehr oft auf die Expertise unserer Schreiner“, erläutert der fachkundige Unternehmer. „50 Prozent der von uns geplanten Möbel sind Individualanfertigungen, die sich in Maß, Materialausführung, wie Massivholz, geölte Möbel, geölte Platte etc. vom Standard-





Naturstein und Glas prägen das Bild der großzügig gestalteten bodengleichen Dusche.

niveau abheben“, erläutert Harald Feist nicht ohne Stolz und betont: „Dabei sind wir im Vergleich zu Markenmöbelherstellern nicht einmal teurer. Wenn man heute kundenorientiert arbeitet, wenn man von seinen Kunden respektiert werden und nicht zuletzt auch Geld verdienen will, dann muss man über Standardlösungen hinausgehen. Ein guter Badplaner hört zu und verkauft nicht „das Übliche“. Ein guter Badplaner mischt und kombiniert im Sinne seines Kunden. Wer sagt denn, dass Dusche und Waschbecken oder auch alle Armaturen von der gleichen Marke stammen müssen?“, stellt Harald Feist in Frage. „Mit den Fliesen verhält sich das ebenso: Warum muss die Wandfliese aus derselben Serie kommen wie die Bodenfliese? Umgesetzt wird, was gefällt. Und wenn der Kunde einen Küchschrank im Bad haben möchte, dann bekommt er ihn. Unser Fokus liegt auf dem zufriedenen Kunden. Wenn er uns dann noch die entsprechende Freiheit einräumt, dann umso besser“, strahlt der Unternehmer.

Und diese Freiheit räumen viele seiner Kunden dem Rund-ums-Haus-Team auch ein: „Die Anzahl der von uns realisierten ‚Urlaubsbäder‘ wächst kontinuierlich“, betont Harald Feist stolz. „Während unsere Kunden Ferien machen, erhalten wir die Haustürschlüssel und bauen das neue Bad ein. Kommen sie dann nach Hause, erwartet sie ihre fertige, geputzte Wellness-Oase. Für uns bergen solche Aufträge auch ein gewisses Risiko“, erläutert er. „Für solche Projekte bestellen wir alles im Voraus. Dabei darf nichts schiefgehen. Deshalb bereiten wir

mit dem Kunden gemeinsam alles akkurat vor. Wir erarbeiten gemeinsam Kollagen, wir bemustern, sorgen für Anregungen, sowohl durch unsere Ausstellung als auch durch die unserer Partner im Großhandel. Auch hier heißt es „mix and match“. Welches Produkt unsere Kunden auch immer präferieren, wir nehmen es in unsere Planung und in unsere praktische Umsetzung mit auf.“

Und der Erfolg gibt ihm recht, bereits zwei Mal, waren er und sein Team Erstplatzierte bei der Wahl des schönsten Bads Deutschlands. „Und auch dann, wenn es mal nicht der erste Platz wurde, waren unsere Einreichungen doch immer unter den Top Ten“, strahlt er. Diesen Auszeichnungen voraus geht stets eine hausinterne „Battle“ um das schönste Bad, an der sich die insgesamt sieben Rund-ums-Haus-Projektleiter beteiligen. „Wir haben alle sehr viel Spaß an diesen Kreativ-Battles. Es schweißßt uns zusammen und spornt an“, schwärmt Harald Feist. „Wir setzen alles daran, um jedem Kunden sein ganz persönliches Bad zu gestalten. So wie jeder Mensch individuelle Besonderheiten aufweist, so hat auch jedes von uns gestaltete Bad seinen ganz persönlichen Charakter.“

FORM FOLLOWS FUNCTION

„Bei jeder unserer Planungen gilt: An erster Stelle stehen Funktionalität und Pflegeleichtigkeit, erst dann folgt die Schönheit. Damit schenken wir unseren Kunden Wohlgefühl und Zeit für Entspannung.“

„50 Prozent der von uns geplanten Möbel sind Individualanfertigungen, die sich in Maß, Materialausführung, wie zum Beispiel Massivholz, geölte Möbel, geölte Platte etc. vom Standardniveau abheben.“

Harald Feist,
Rund ums Haus GmbH

„Badewannen mit organischen Formen sind gut zu verplanen, da sie sich drehen und wenden lassen, wie man es möchte. Eine ovale Wanne kann immer beliebig im Raum platziert werden. Mit einer eckigen Wanne ist man wesentlich unflexibler.“

„Insbesondere bei der barrierefreien und energetischen Sanierung setzen unsere Kunden auf die Kompetenz unserer Projektleiter. Denn ohne diesen oder einen versierten Architekten sind die Bauherren in den meisten Fällen absolut überfordert. In vielen Fällen dauert es Monate, ja sogar Jahre, bis ein Gebäude fertig saniert ist. Dabei versuchen wir, so viele Arbeiten wie möglich zu Festpreisen auszuführen.“ Aber gilt das auch für die Ausstattung und Einrichtung eines neuen Bades? „Viele unserer Marktbegleiter behaupten, es sei unmöglich, ein Bad zu Festpreisen anzubieten. Das gilt nicht für uns. Wir wissen, wir benötigen durchschnittlich zwölf Arbeitstage, um ein Bad fertigzustellen. Dazu brauchen wir einen Installateur, einen Maler, einen Trockenbauer, Fliesenleger, Schreiner, Elektriker etc. Wir realisieren seit über 20 Jahren Bäder. Jahr für Jahr zwischen 80 und 100. Wir wissen also, was wir tun!“

FLIESEN – EIN AUTHENTISCHES MATERIAL FÜR AUTHENTISCHE INDIVIDUALISTEN

„Ab durchschnittlich 30000 Euro bekommt man bereits ein schönes Bad“, betont Harald Feist. „Heute werden die meisten Bäder ohne Wanne realisiert“, lässt er uns wissen, während wir noch die Wellnessoase des Referenzobjektes mit der schönen freistehenden Wanne vor Augen haben. „Stattdessen sind bodengleiche Duschbereiche gefragt“, schildert der Fachmann den Trend. „Wir favorisieren den bodengleichen, gefliesten Duschbereich, um einen durchgehend homogenen

Belag zu haben. Dafür kommen sowohl Fliesen als auch Betonspachtelung in Frage.“ Auch hier wird deutlich, Harald Feist und sein Team legen Wert auf individuelle Gestaltung: „Bäder mit Betonspachtelung sehen annähernd immer gleich aus. Sie variieren einzig in Farbstellung und Struktur. Wobei man sagen muss, je mehr Struktur, desto anfälliger – je glatter, desto unempfindlicher und reinigungsfreundlicher“, gibt er zu bedenken. „Im Vergleich dazu kann man mit Fliesen Akzente setzen oder monochrom arbeiten, man kann Spannungsbögen aufbauen oder Ruhezone betonen. Fliesen verleihen jedem Bad ein völlig eigenes Format.“ Auch den Einwand, Fliesen in der Dusche seien vielleicht zu glatt, lässt der Profi nicht gelten. „Da nehmen sich Betonspachtel oder Fliesen nichts. Und wer ganz auf Nummer sicher gehen will, der wählt Fliesen mit Antirutsch-Beschichtung.“ „Zudem, betont der Spezialist, „werden heute meist nur noch die Dusche und der Bereich vor dem WC gefliest. Ansonsten kommen Feinputz oder Flächentextil – das sind nahtlose Tapeten – zum Einsatz.“ Gefragt seien derzeit vor allem auch Kalkputz bzw. diffusionsoffene Putze, die den Wasserdampf aufnehmen und langsam wieder abgeben. Kalk wirkt zudem der Schimmelbildung wirksam entgegen. „Damit das Bad einen Wohlgefühlcharakter erhält, sollte es eine Mindestgröße von zehn Quadratmetern haben“, empfiehlt der Spezialist. „Wir planen oft eine Sitzbank mit ein, die beim Aus- und Ankleiden durchaus von Vorteil sein kann oder auch die Fußpflege erleichtert“, unterstreicht Harald Feist.

Die Harmonie von Formen und Farben beeindruckt: vom warmen Holzton über den grauen Naturstein bis zu den schwarzen Armaturen.





Die freistehende Wanne von Repabad sorgt für eine große Flexibilität in der Badplanung.

IKONISCHE FORMGEBUNG

JEE-O ist ein innovatives und mutiges niederländisches Label, das die Badwelt immer wieder mit avantgardistischem Design überrascht und bereichert, etwa durch die Serie Flow. Ausgangspunkt des ikonischen und hochgelobten Entwurfs des italienischen Designers Brian Sironi war die Form, die das Wasser von dem Objekt annimmt, in dem es sich befindet. Bis das Wasser aus dem Hahn fließt, ist es frei, jede Form anzunehmen; zunächst hat es die Form der Leitungen, die es durchströmt. Von Leitungen, die in der Regel unsichtbar hinter Mauern und unter Fußböden verborgen sind. Die Armaturen der Flow-Serie machen diese Leitungen, die bis ins Badezimmer weitergeführt werden, sichtbar, wie hier an der Wanne. Am Waschbecken fungiert der Wasserspender zusätzlich als Handtuchhalter.

JEE-O DEUTSCHLAND, Hagenkreuzweg 45, 41379 Brüggen
Telefon: 02159/8150460, www.jee-o.com

FOTO: JEE-O





Links: Die Planer von Rund ums Haus bieten mit Flächentextilien sehr individuelle Badkompositionen. Oben: Die Produkt- und Materialkompetenz ist bereits im Showroom unübersehbar.

„Die Anzahl der von uns realisierten ‚Urlaubsbäder‘, wächst kontinuierlich.

Während unsere Kunden Ferien machen, erhalten wir die Haustürschlüssel und bauen das neue Bad ein. Kommen sie dann nach Hause, erwartet sie ihre fertige, geputzte Wellness-Oase.“

LICHT – EINE INDIVIDUELLE AUSSTATTUNG

Immer wichtiger wird jedoch auch die Beleuchtung“, betont der Profi mit Nachdruck. Hier geht es nicht allein darum, alles gut auszuleuchten, sondern vor allem auch eine Wohlfühl-atmosphäre zu schaffen. „Wer beispielsweise nachts zur Toilette gehen muss, möchte nicht grell angestrahlt werden, sondern bevorzugt eine automatische Beleuchtung mit gesof-tetem Licht. Hier gibt es heute bereits tolle Lichtsysteme“, betont Harald Feist, „und die Entwicklung ist bei Weitem noch nicht abgeschlossen!“

Jedoch macht der Profi klar: „Das Thema Licht wird das neue Bad verteuern!“ Das sei der Individualität geschuldet: Der eine zieht rotes Licht vor, ein anderer steht auf weißes Licht. Rasiert der Mann sich nass, benötigt er ebenso eine spezielle Be-leuchtung wie die Frau, die sich schminkt. Hier spielt auch wei-terhin der multifunktionale Spiegelschrank eine entscheidende Rolle, der – so der Spezialist – fast immer teilweise oder ganz in den Trockenbau integriert wird.

Nicht zu vergessen die Lichtleiste, die für die Grundbeleuch-tung des Raums sorgt oder die in den Trockenbau eingelasse-ne Nische, die ebenfalls illuminiert wird, um die auf dem entsprechenden Glasboden untergebrachten Utensilien anzu-leuchten. Unter Berücksichtigung dieser persönlichen Bedürf-nisse kann man für die Beleuchtung des Badezimmers schon einmal zwischen 3000 und 5000 Euro ausgeben“, weiß Harald Feist aus Erfahrung.

BADHEIZUNG – FLEXIBLER ALS GEDACHT

Aber was empfiehlt Harald Feist seinen Kunden in puncto Badbeheizung? „Will der Kunde an seinem Heizsystem nichts ändern, schließen wir unsere Lösung an das bestehende Sys-tem an. Es gibt heute die Möglichkeit, in jedes Bad, das einen Heizkörper beinhaltet, eine Fußbodenheizung zu integrieren. Dazu gibt es sogenannte RTL-Ventile, an die sowohl eine Fuß-

bodenheizung und vielleicht noch ein weiterer Heizkörper angeschlossen werden kann. Der zusätzliche Heizkörper kann sogar noch elektrisch betrieben werden. Der Vorteil dieser Lösung liegt darin, dass ich von September bis April die Fuß-bodenheizung nutzen kann, der in der kälteren Jahreszeit der zusätzliche Heizkörper zugeschaltet wird.“

Verzichtet der Bauherr lieber auf die Entfernung des Estrichs, besteht die Möglichkeit einer elektrischen Fußbodenheizung oder von Infrarotdeckenheizungen. Letztendlich entscheidet der Bauherr. „Das Thema Heizung überhaupt richtet sich nach der Lage und Ausstattung der Immobilie, nach der Anzahl der Bewohner und deren individuellen Gewohnheiten und Anfor-derungen“, betont Harald Feist und ergänzt: „Die vielbespro-chene Wärmepumpe ist hier mit Sicherheit nicht das Allheilmit-tel schlechthin. Die Entscheidung für eine Beheizungsart ist ebenso individuell wie die Ausstattung und Einrichtung einer Immobilie, nur dass bei der Heizung Eigenschaften wie Effzi-enz und Nachhaltigkeit eine noch größere Rolle spielen.“

DIENSTLEISTER MIT LEIB UND SEELE

Das Team um Harald Feist erweist sich als rundum kundenori-entiert. Ob energetische Sanierungsprojekte, die 40 Prozent des Umsatzes ausmachen, ganzheitliche Raumlösungen, die Küche, das Bad, der neue Fußboden, die Tapete, die neue Haustür, der Balkon und die Terrasse oder auch die neue Hei-zung – die Spezialisten von Rund ums Haus finden individuel-le Kundenlösungen.

Jeder Mitarbeiter verfügt über ein fundiertes Wissen auf sei-nem jeweiligen Spezialgebiet. „Wir sind mittlerweile zu einem Vollausstatter geworden, der in der Lage ist, nahezu jeden in-dividuellen Kundenwunsch zu erfüllen“, betont Harald Feist. Und auch das gehört zum Service: „Wir sind in der Auftrags-abwicklung flexibel genug, um einen Kleinauftrag, der auf der Strecke liegt, einzuschieben.“ www.ruh-gmbh.com