

## Der Weg zum Traumbad: Schnellstraße oder Strasse mit Hindernissen?

Alle zwei Jahre im März gehört das Frankfurter Messegelände dem Themenspektrum Sanitär, Heizung, Klima. Ein besonders ansehnlicher Bereich sind die Messehallen, die sich mit der Badgestaltung befassen. Sie gehören auch zu den Publikumsbeliebten. Hier finden Besucher alles, was das Leben im und mit dem Badezimmer schön und angenehm macht. Es scheint, wenn es um das Wohnen im Allgemeinen geht, gehöre das Bad zur Krönung der Wohnkultur. Aber wie sieht die Wirklichkeit aus? Statistiken und Umfragen einschlägiger Verbände wie die Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft stempeln diesen Raum zum Stiefkind der Wohnungswirtschaft. Jahrelang von der Architektur vergessen, war der Begriff „Nasszelle“ eine durchaus passende Bezeichnung: Klein und nur mit dem nötigsten ausgestattet, im Mietwohnungsbau zum überwiegenden Teil sogar fensterlos.

Inzwischen steht das Thema Badrenovierung ganz weit oben auf der Branchen-Agenda. Auf kaum einem Firmenfahrzeug eines Handwerksbetriebs, ob Sanitär-Installateur oder Fliesenleger-Betrieb, fehlt die Aufschrift „Bad aus einer Hand“. Aber was verbirgt sich wirklich hinter diesem Versprechen? Der Emsdettener Bauplatten-Hersteller Wedi GmbH hat sich vorgenommen, sich künftig nicht nur um Duschelemente für bodengleiche Duschen und Bausysteme zu kümmern, sondern auch mehr um die Gestaltung. Den Anfang machte jetzt die Broschüre „Inspiration Bad“ mit Vorschlägen zur Gestaltung verschiedener Badtypen in Verbindung mit System-Komponenten des Unternehmens. Aber wie schwierig ist es in der Praxis wirklich, angesichts der Vielzahl von Gewerken, die sich in diesem Raum tummeln, Badideen zu verwirklichen? Darüber sprachen wir mit dem Baddesigner Stephan Pöppelmann, der die Broschüre mit entwickelt hat, Wedi-Vertriebsleiter Thomas Seifert und Wedi-Marketingleiterin Stephanie Hesse.

**Herr Seifert, Wedi hat in einer aufwändig gestalteten Broschüre vom Familienbad bis zu Gästebad die gesamte Bandbreite möglicher Badtypen exemplarisch dargestellt. Optisch im Vordergrund steht in jedem Fall das Ergebnis einschließlich der Ausstattung. Die Produkte Ihres Unternehmens verbergen sich aber eher im Untergrund.**

**Thomas Seifert:** Wenn wir über das Thema „Inspiration Bad“ sprechen, so wie wir es in unserer Kreativ-Broschüre behandelt haben, geht es für uns immer um die Möglichkeiten der Badgestaltung mit Wedi-Produkten. Dabei spielt es keine Rolle, ob das Finish der Flächen mit Beschichtungen, Großkeramik oder Putzen erfolgt. Wir wollten zeigen, wie ein schönes und zugleich zweckmäßiges Bad mit den richtigen Systemkomponenten leicht zu realisieren ist. Wedi steht nämlich nicht nur für Technik, sondern auch für Gestaltung.

**Doch der Weg zur Gestaltung des Bades, ob Neubau oder Renovierung, führt im Allgemeinen zuerst über den Vertriebsweg Sanitär. Und der ist für Ihr Unternehmen nach meiner Kenntnis weitgehend tabu.**

**Thomas Seifert:** ... in Deutschland auf jeden Fall. Hier ist das Fliesenleger-Handwerk bzw. der Fliesenfachhandel unser Partner. ... womit Sie darauf angewiesen sind, dass gewissermaßen ein Kurzschluss zwischen Fliesenleger- und Sanitärhandwerk stattfindet.

**Thomas Seifert:** Hier spielt dann das Thema Architekt und Planer mit, dem wir die Möglichkeiten unsere Produkte aufzeigen, so dass bereits im Planungsstadium berücksichtigt werden kann, dass eine Sitzbank, eine Nische, eine Trennwand auch anders

und individueller gelöst werden kann als mit standardisierten Sanitärprodukten. Hier setzt unsere Beratung an. Gerade im Bereich Komplettbadanbieter gibt es heute viele Kooperationen, die meist vom Sanitärhandwerker ausgehen, der ein Netzwerk gebildet hat. Wobei nach unserer Erfahrung der Sanitärhandwerker in der Regel nicht die Kreativ-Produkte im Fokus hat. Dazu braucht er einen Planer oder auch Fliesenleger, der das dementsprechend umsetzt.

**Aber wie steht es denn überhaupt um diese Kooperationen oder auch Netzwerke, über die zwar viel geredet wird, von denen man aber nie so genau weiß, ob sie die Regel oder es eher Einzelfälle sind.**

**Thomas Seifert:** Nach unserer Erfahrung sind klassische Netzwerke eher Einzelfälle. Meist sind es Teams verschiedener Gewerke, die locker zusammen arbeiten. Funktionieren tut es eigentlich nur dann, wenn es wirklich ein Komplettbad-Anbieter dahinter steht, der das Bad aus einer Hand anbietet und die Gewerke koordiniert. Es muss einen geben, der die Fäden in der Hand hält.

**Die Idee selbst ist ja schon Jahre alt, damals nannte es sich „Das Bad aus einer Hand“.**

**Thomas Seifert:** Heute haben wir die besten Erfolge, wenn es sich wirklich um einen Komplettbadanbieter handelt, der als alleiniger Ansprechpartner fungiert.

**Wenn das bei Ihrer Marktbearbeitung so positiv ankommt, müsste es**

**Es gibt heute viele Kooperationen, die meist vom Sanitärhandwerker ausgehen.**

Thomas Seifert

**doch Sinn machen, sich selbst aktiv als „Geburtsheifer“ solcher Netzwerke zu betätigen.**

**Thomas Seifert:** Wir versuchen natürlich, solche Netzwerke zu bilden und vorhandene zu fördern. Gerade unter dem Ansatz „Inspiration Bad“, womit wir dokumentieren wollen, dass Wedi mehr ist als

Bauplatte oder bodengleiche Dusche. Dazu gehören dann auch Veranstaltungen mit Schwerpunktthemen. Hier stellen wir das Thema Wedi-Systeme in den Mittelpunkt, das Thema Gestalten oder auch das Thema barrierefreies Leben. Hier bringen wir möglichst alle Beteiligten zusammen, vor allem auch die Händler der unterschiedlichen Vertriebswege. Dabei hat sich gezeigt, dass auch das Sanitärhandwerk an diesen Veranstaltungen Interesse zeigt.

**Auf der anderen Seite: Welche Rolle spielen Architekten und Planer im Rahmen Ihrer Marktbearbeitung?**

**Thomas Seifert:** Sie sind für uns eine wesentliche Fokus-Gruppe. Unser Weg führt momentan über den klassischen Hochbau-Architekten. Der Einstieg erfolgt über unser System, wobei stets das Thema Gestaltung nachdrücklich eingebunden wird.

**Gibt es für diesen Zweck denn einen eigenen Architekten-Service?**

**Thomas Seifert:** Noch ist unser Planer-Service im Aufbau. Aber etwa 20 Prozent ihrer Zeit beschäftigt sich bereits heute unsere Vertriebsmannschaft mit dieser

**Es muss einen geben, der die Fäden in der Hand hält.**

Thomas Seifert



Der vielfach ausgezeichnete Designer und Berater Stephan Pöppelmann ist seit mehr als 16 Jahren auf die Planung und Konzeption von Bädern spezialisiert. Sein wichtigster

Planungsgrundsatz: den individuellen, persönlichen Ritualen der Nutzer nahekommen. „Ich gehe grundsätzlich offen an Badplanungen heran, denn ich weiß: Mit wedi ist alles möglich.“

Zielgruppe. Wir bieten den kompletten Support von Ausschreibungstexten über technische Unterstützung bis hin zur Ausarbeitung technischer Zeichnungen. Das bewerkstelligt unsere Anwendungstechnik, wo auch unsere Spezialthemen wie Schwimmbadbau oder Saunabau angesiedelt sind.

**Herr Pöppelmann, inwieweit sind Sie in dem Bereich Gestaltungsservice für Architekten für Wedi aktiv, oder ging es aktuell vor allem um die Ausarbeitung der Broschüre „Inspiration Bad“?**

**Stephan Pöppelmann:** Zunächst ging es in diesem Zusammenhang hauptsächlich um die Erstellung der Broschüre. Aber für meine Arbeit als Baddesigner ist grundsätzlich die Arbeit mit dem Systemgedanken von Wedi optimal. Bei der Planung mit dem Wedi System lassen sich Sätze wie „das geht nicht“ bei der späteren Umsetzung verhindern. Wenn ich an eine Badplanung gehe, sage ich: Es geht erst einmal alles. Und da ist das Wedi-System ideal, denn damit kann ich so gut wie alles realisieren, was ich mir vorgestellt habe. Denn ein individuelles Bad-Konzept entsteht insbesondere durch die Wand- und Bodengestaltung. Insofern gehe ich ganz frei an die Gestaltung, um im zweiten Schritt zu prüfen, ob es auch technisch umsetzbar ist.

**Fakt ist aber doch auch, dass sich der Hochbau-Architekt traditionell aus der Bad-Gestaltung gerne heraus gehalten hat und die Verantwortung dem Handwerk**

**Bei der Planung mit dem Wedi System lassen sich Sätze wie „das geht nicht“ bei der späteren Umsetzung verhindern.**

Stephan Pöppelmann

**Es fehlt nach das Wissen darum, auch die Formgebung zu verändern.**

Stephanie Hesse

**überlassen hat. Entsprechend sehen ja auch die Bäder der 1970er und 1980er-Jahre aus. Inzwischen spielt das Bad bei der Vermarktung auch privater Immobilien eine wesentlich größere Rolle, was letztlich ja auch den Planer neu fordert. Fehlt hier in der Planer-Szene nicht mehr Wissen um mögliche Gestaltungsvielfalt?**

**Stephanie Hesse:** Das Problem ist im Bad doch die Tatsache, dass es insgesamt bei der Gestaltung um die Zusammenführung fertiger Produkte geht und Variationen hauptsächlich über die Oberflächen erfolgen, wobei die Konstruktion stets gleich geblieben ist. Oberflächen folgen modischen Einflüssen, was ja auch nicht schlecht ist, wie wir das ja aus der Mode kennen. Aber es fehlt nach meiner Einschätzung das Wissen darum, auch die Formgebung zu verändern.

**Aber wie kommt der Architekt zu diesem Wissen?**

**Thomas Seifert:** Wir machen dafür ja relativ viele Architekten-Seminare, im vergangenen Jahr allein 25 an der Zahl. Unser Ehrgeiz: Wir wollen aus der Technik-Ecke, wo uns der Markt traditionell verortet, in die Gestaltungsecke zu kommen. Leider können wir erst relativ spät in die Badgestaltung eingreifen. Außerdem gibt große Unterschiede zwischen Renovierung und Neubau. In der Renovierung haben wir relativ viele Möglichkeiten mit unseren Systemen. Im Neubau denkt der Planer eher klassisch in Stein und möchte den Rohbau möglichst rasch fertig stellen.



Thomas Seifert ist seit 2015 als Vertriebsleiter Deutschland/Österreich bei wedi aktiv. Der langjährige Branchenkenner und Vertriebsprofi stellt stets den Nutzen der einzelnen Zielgruppen in den Fokus seines

Handelns. So ist unter anderem unter seiner Federführung die Broschüre „Inspiration Bad“ für Endverbraucher entstanden. „Badgestaltung ist elementar mit der Wand- und Bodengestaltung verbunden. Dafür sensibilisieren wir.“

Deshalb bleibt es hier auch in der Regel beim standardmäßigen Minimal-Bad mit einer irgendwie optimierten Grundrisslösung. Es ist schwierig, im Badezimmer eines Neubaus individuelle formale Lösungen zu realisieren, weil es im Rohbau-Stadium auch für den Bauherrn nicht den hohen Stellenwert hat und zudem ziemlich weit hinten in der Finanzierungsreihe ist. Hier geistert immer noch das frühere Image des Bades als Funktionsraum durch die Köpfe, oder wie man oft auch gerne sagte: der „Nasszelle“ mit deckenhoch gefliesten Wänden und der Minimalausstattung.

**Stephan Pöppelmann:** Die Kreativität im Neubau-Bad beschränkte sich lange Zeit auf die Gestaltung der Oberflächen mit Fliesen, bestenfalls noch auf die Formen von Waschbecken und WC. Schon die Badewanne oder Duschwanne gehörten nicht mehr zum Kreativpotenzial.

**Thomas Seifert:** Es ist in der Tat so, dass sich schätzungsweise nur etwa 10 Prozent der Badgestalter kreativ betätigen, der Rest wickelt nur ab. Um hier gegen zu steuern, wird Wedi in den jetzt aktuell neu erstellten Ausschreibungstexten der Begriff „System“ explizit eingeführt, um zu signalisieren, dass es um mehr als eine Bauplatte geht. Schon das allein macht nach unserer Erfahrung neugierig und eröffnet die Bereitschaft zu Dialog. Dann können wir nicht nur über Abdichtung oder bodengleiche Duschen sprechen, sondern auch über Vorfertigung. Ein Thema, dass beim Fliesenleger noch nicht angekommen ist. Er arbeitet lieber auf der Baustelle.



Von der Skizze zum fertigen Traumbad: In der Broschüre „Inspiration Bad“ zeigt Wedi anhand von sieben beispielhaften Badtypen zeigt wedi in seiner aktuellen Broschüre auf, wie man mit Bauplatten und Systemen das Bad ganz individuell und auf persönliche Bedürfnisse zugeschnitten gestalten kann. Besonders hilfreich ist dabei, dass alle für die Realisation vorgeschlagenen Objekte, Accessoires und Fliesen separat dargestellt und namentlich benannt werden. Die Bestelladresse für die Broschüre steht im Register am Ende dieser Ausgabe.



Im Gegensatz zu anderen Handwerkern. Ein Schreiner würde nie auf die Idee kommen einen Schrank auf einer Baustelle zu bauen. Hier passt er das fertige Stück nur ein. Unsere Intention ist modulares Bauen mit hohem Vorfertigungsgrad. Das können zum Beispiel vorgefertigte Duschen sein, die gewissermaßen im „Plug-and-Play-System“ auf der Baustelle eingebaut werden und nur noch verfließt werden müssen. Das können Trennwände sein oder Nischen, und dann sind wir auch sehr schnell beim Thema Gestaltung.

**Stephan Pöppelmann:** Wichtig ist vor allen Dingen, Planern, Bauherren und denen, die es am Ende ausführen, überhaupt erst einmal zu demonstrieren, was überhaupt möglich ist. Und wenn dann noch deutlich wird, alles aus einer Hand zu bekommen, ist eine wesentliche Hemmschwelle überwunden. Und zudem ist es eine sichere Sache, insbesondere wegen des dichten Untergrundes, auch wenn man das im fertigen Zustand nicht sehen kann.

**Stephanie Hesse:** Hier muss in erster Linie der Bauherr noch mehr sensibilisiert werden.

**Stephan Pöppelmann:** Aber auch der Nutzen ist wichtig: Selbst bei der Gestaltung eines Standardbades geht es um die individuelle Abläufe der Nutzer und seine Bedürfnisse, denn er ist es schließlich, der tagtäglich das Bad benutzt. Da spielt zum Beispiel Stauraum an der richtigen Stelle eine Rolle, auch Ablageflächen oder Sitzflächen in der Dusche. Aber es geht auch um die Vorsorge zum Thema Barrierefrei oder

das Generationenbad, selbst wenn es zum Zeitpunkt der Planung noch nicht relevant ist. Das Argument: ich erspare mir spätere aufwändige Umbauten.

**Es gibt Untersuchungen, wonach die Bereitschaft junger Bauherren, im Bad Vorsorge zu treffen für mögliche spätere Bewegungs-Beeinträchtigungen, nicht allzu groß ist.**

**Stephanie Hesse:** ... aber was ist das frühe Alter, reden Sie von Mitte Dreißig, oder sind wir in diesem Zusammenhang schon bei Mitte, Ende Vierzig.

**Nach überwiegender Einschätzung wird davon ausgegangen, dass erst ab dem 55. Lebensjahr konkreter darüber nachgedacht wird, für Probleme im Alter vorzusorgen. Das betrifft hauptsächlich die Renovierer: Die Kinder sind aus dem Haus, jetzt wird noch einmal investiert, dann auch in Vorsorge.**

**Thomas Seifert:** Wir machen das gerne an dem einfachen Beispiel Sitzbank fest: wenn man nicht mehr gut stehen kann, braucht man eine Alternative, um das Bad noch nutzen zu können. Auch junge Familien lassen sich durchaus für eine Sitzbank in der Dusche sensibilisieren: Sie können ihre kleinen Kinder darauf stellen und so bequemer Abduschen oder waschen. Und wenn diese dann noch eine Sitzheizung hat, ist der Wellness-Gedanke nicht mehr weit. Dann gibt das spätere Hilfsmittel „Sitzbank“ auf einmal ein ganz anderes Bild ab. Deshalb gibt in allen Bad-Beispielen der Broschüre

**Es gibt sehr viele Möglichkeiten ein Bad aufzuwerten, ohne es konstruktiv zu verändern.**

Thomas Seifert

**Hier muss in erster Linie der Bauherr noch mehr sensibilisiert werden.**

Stephanie Hesse

„Inspiration Bad“ Fixpunkte. Wir zeigen in allen Beispielen Sitzbänke, wir zeigen immer Trennwand-Lösungen. Und wir zeigen Nischen, so wie Herr Pöppelmann gerade das Thema Stauraum betonte. Wir sind der Überzeugung, dass wir die Stauraum-Thematik nicht zum Beispiel einem schwedischen Möbelhaus überlassen sollten. Es gibt mit unseren Systemen sehr viele Möglichkeiten ein Bad aufzuwerten, ohne es konstruktiv zu verändern. Deshalb müssen wir dafür sorgen, dass der Kunde, Planer oder Bauherr die dafür notwendigen Impulse erhält.

**Woher aber kommen diese Impulse und wer sorgt dafür, dass sie auch realisiert werden.**

**Stephan Pöppelmann:** Meiner Meinung nach ist der Ansatzpunkt bei den Architekten, beim Planer zu suchen. Alle handwerklich am Entstehungsprozess des Bades beteiligten müssen sich an eine Art Generalplan orientieren, der am Anfang des Prozesses steht und Zufälligkeiten und Improvisation ausschließt, die stets die Fehlerquote erhöhen. Deshalb erscheint es mir vor allem wichtig, diese Berufsgruppe System bezogen zu informieren und zu schulen im Sinne von Kreativitätsgewinn, Zeitersparnis und Mehrwert.

**Aber ist es in der Praxis nicht eher so, dass private Bauherren mit dem Wunsch einer Badrenovierung den Architekten gar nicht auf dem Schirm haben, sondern sich im Internet einen Installateur oder Fliesenleger suchen, mit dem sie die Sache an-**



**gehen. Die verweisen dann auf ein wie immer auch geartetes Netzwerk.**

**Stephan Pöppelmann:** Hier kommt es sehr stark darauf an, welchen Stellenwert hat das Badezimmer für die Befragten. Manchem ist dann womöglich eine Badsanierung „light“ völlig ausreichend, um bestimmte Dinge, die in der Vergangenheit störten, auszuschalten. Ansonsten muss es weiter seinen Zweck als multifunktionaler Raum erfüllen. Das Thema Wellness im eigenen Bad ist sicher nicht jedermanns Sache, vor allem, wenn man nicht weiß, was alles möglich wäre. Da sind meines Erachtens gute Ausstellungen des Handels die beste Möglichkeit, durch eine attraktive Demonstration Lust auf die Optimierung der Badgestaltung zu erzeugen. Leider gibt es hier nach meiner Feststellung sehr viel Nachholbedarf.

**Gute Ausstellungen des Handels sind die beste Möglichkeit, durch eine attraktive Demonstration Lust auf die Optimierung der Badgestaltung zu erzeugen.**

Stephan Pöppelmann

**Thomas Seifert:** Wichtig aber ist hier nicht zuletzt der Ausstellungsberater, der auch wirklich Berater ist, und nicht nur ein Mitarbeiter in der Ausstellung, der zufällig in der Nähe ist. Deshalb hat unser Unternehmen ein Schulungskonzept für Ausstellungsberater aufgelegt, um die Beratungskompetenz so zu optimieren, dass unsere „Inspiration Bad“ für potenzielle Kunden erlebbar gemacht wird. Wir haben aber leider festgestellt, dass viele Ausstellungsberater allzu oft schlichtweg überlastet und deshalb kaum in der Lage sind, den Kunden emotionale Inspiration zu vermitteln. Das ist insofern ein Problem, weil 70 Prozent der Bäder, die in einer Fliesenausstellung beraten werden, konstruktiv bereits erledigt. Da geht es eigentlich nur noch um Themen wie Formate, Farben, Oberflächen. Hier wollen wir mit unserem Schulungskonzept gegensteuern.

**Aber für den Privatkunden mit Re-**

Schon mit relativ einfachen Mitteln und einer attraktiven Ausstattung lässt sich auch ohne aufwändige Umbaumaßnahmen Mehrwert im Bad schaffen. Hier sorgt eine Sitzbank in der Dusche für mehr Duschkomfort.

**novierungsabsichten geht es neben der Schönheit in den meisten Fällen in erster Linie um die Investition. Und hier gibt es oft recht realitätsfremde Vorstellungen.**

**Thomas Seifert:** Das hängt sehr stark mit den heute möglichen Vorinformationen via Internet, sprich Google, zusammen. Hier findet der private Bauherr Preisinformationen, die er summiert. Die Vorstellungen am Ende bewegen sich dann in der Regel in Größenordnungen zwischen 15 000 und 20 000 Euro. Aber da er auf den Architekten verzichten will, aber andererseits beim Sanitärhändler als Privatmann keine Unterstützung findet, die Beratung im Fliesenhandel seiner Wahl meist auch nur bedingt weiterhilft, bleibt das Projekt wegen Überforderung bereits im Ansatz stecken. Demgegenüber könnte ihm ein Komplettbadanbieter oder Architekt nicht nur sehr genau die Abläufe

erklären, die Investitionssumme konkret beziffern, sondern auch erklären, wo das Geld hinget.

**Stephan Pöppelmann:** Da spielt schon allein das Argument Langzeitinvestition eine Rolle. Immerhin sollte ein

Bad bis zu 20 Jahre aktuell bleiben, was heute durch die vorhandenen, zeitlosen Gestaltungsmöglichkeiten und vorausschauende Planung überhaupt kein Problem ist. Wichtig ist für mich, erst einmal eine Grundstruktur festzulegen: Was will ich, was ist möglich. So etwas findet man nicht im Internet oder auf Irrwegen durch diverse Händlerausstellungen. Ich sage meinen Kunden immer, dass eine Design-Formatur, ein Design-Waschbecken nicht die Grundlage für eine Badplanung sein kann. Wichtig ist die Grundstruktur, mit der man in den nächsten Jahren zufrieden ist. Details und Ergänzungen lassen sich nach und nach umsetzen.

**Ist überhaupt eine Badrenovierung Step by Step eine Option, zum Beispiel, wenn das nötige Geld fehlt? Stephanie Hesse:**

In unserer nächsten Ausgabe SKS 3.2017 demonstriert Stephan Pöppelmann unter dem Titel „Lösungen für kleine Bäder“, wie auch bei wenig Platz ein praktisches Wohlfühlbad realisiert werden kann.

mann das Beispiel Waschbecken nannte, so kann man es unter anderem auch mit Sitzmöglichkeiten in der Dusche machen. Man kann sie sofort einbauen, man kann sie aber durchaus später leicht nachrüsten. Das muss aber im Rahmen der Grundstruktur bereits berücksichtigt werden, wie zum Beispiel Verstärkungen in der Wand für spätere Stützgriffe.

**Stephan Pöppelmann:** Deshalb bin ich ja der Meinung, dass man zu einem Fachmann geht, egal ob Architekt oder Komplettbadanbieter. Der setzt sich mit dem Bad als Ganzes auseinander. Aber die Szene ist in Bewegung. Nach meinen Erkenntnissen kommen immer mehr Planer auf den Markt, die sich speziell mit dem Thema Bad auseinandersetzen, zumal wenn man die Bedeutung des Bades hinsichtlich der Gesundheitsvorsorge betrachtet. Dafür entwickelt ja auch die Industrie immer mehr Angebote. Aber bei der Entwicklung der Grundstruktur sollte man unbedingt kritisch hinterfragen, ob man wirklich einen Fernseh- bzw. Computer-Monitor im Spiegelschrank benötigt, muss ich wirklich unter der Dusche Musik hören. Das sind letztlich Dinge, die man im zweiten oder dritten Schritt bei Bedarf nachrüsten kann.

**Thomas Seifert:** So etwas ist ja eng mit unserem Systemgedanken verknüpft: Wir liefern ein ausbaufähige Grundstruktur. Und wer später unbedingt sein Smart Home bis ins Bad ausdehnen möchte, und wer später sein Bad zum Gesundheitszentrum machen möchte, dem bieten sich hier die Möglichkeiten. Dafür darf die Badgestaltung oder Renovierung allerdings nicht Stückwerk sein, sondern muss vorausschauend ganzheitlich vom Fachmann geplant werden. Nur so lässt sich das Gestaltungs-Potenzial eines Systems wie das Unsere optimal ausschöpfen, damit das Bad auch nach Jahren noch Up to date ist.

Informationen über das Wedi-System für die Badgestaltung und die Bestelladresse der Bad-Broschüre: Wedi GmbH, Hollefeldstr. 51, 48282 Emsdetten, Tel.: 02572-156 0, [www.wedi.de](http://www.wedi.de). Die Kontaktadresse des Innenarchitekten Pöppelmann: Stephan Pöppelmann, Hemberger Damm 87, 48282 Emsdetten, [www.stephan-poepelmann.de/](http://www.stephan-poepelmann.de/)

