



Foto: Hydrosaft/Olymp Werk GmbH

Infrarot-Wärmekabinen erfreuen sich zunehmender Beliebtheit – ob vom Schreiner selbst gebaut oder zugekauft und montiert

Lukratives Zusatzgeschäft

Der Wellnessbereich kann für Tischler und Schreiner ein lukratives Zusatzgeschäft sein, meint Lisa Zeidler von TopaTeam. Sie stellt Betriebe der Verbundgruppe vor, die Saunen und Infrarotkabinen selbst fertigen oder auch zukaufen.

GESCHLOSSENE SCHWIMMBÄDER, Thermen und Saunen – was für viele öffentliche Betreiber während Corona eine Katastrophe ist, bietet Schreiner und Tischlern ein interessantes und wachsendes Betätigungsfeld. So stiegen 2020 bei den Partnern der Verbundgruppe TopaTeam Umsatz und Nachfrage im Bereich Wellness im Vergleich zum Vorjahr. Dass sich der Zukauf von Saunen und Infrarotkabinen lohnt, zeigen die folgenden Beispiele.

Die **SCHREINEREI KLUMPF** aus Frankfurt am Main fertigt bereits seit mehr als 40 Jahren Saunen und Infrarotkabinen. Hier nimmt aber mittlerweile der Zukauf einen größeren Part ein. Seit dem Jahr 2005 ist der Betrieb Partner von TopaTeam. Die Vorteile des Zukaufs liegen laut Ulrich Klumpf, der für den Verkauf der Saunen und Infrarotkabinen zuständig ist, klar auf der Hand. »Wir können einfach nicht alles machen, da unsere Mitarbeiter für bestimmte Berei-

che nicht qualifiziert sind. Die Hersteller dagegen bringen von Haus aus die fachliche Kompetenz mit, da sie sich auf diese Themen spezialisiert haben.« Zudem sei der Eigenbau einer Sauna ein erheblicher Aufwand. Auch er hat in den vergangenen Monaten eine erhöhte Nachfrage nach Saunen und Infrarotkabinen wahrgenommen. »Die Menschen vermissen ihren Saunagang und möchten nun unabhängig von Fitnessstudios und öffentlichen Saunen die Wärme genießen.« Allerdings müssen Kunden aktuell mit Lieferzeiten von bis zu sechs Monaten rechnen.

»Können nicht alles selbst machen«

Das Thema Wellness ist bei der Schreinerei Klumpf nicht erst seit Corona so präsent und bietet noch ganz andere Möglichkeiten. »Oft ist das Thema Sauna für uns auch ein Türöffner in andere Bereiche«, berichtet Ulrich Klumpf. »Viele Kunden möchten, dass wir ihnen auch die Möbel für den Wellness-Bereich fertigen und das Badezimmer entsprechend einrichten.« Dies ist auch die Devise von TopaTeam. Die Partner-

STECKBRIEF

Lisa Zeidler ist Marketingreferentin bei der Tischler- und Schreiner-Verbundgruppe TopaTeam GmbH in Wolnzach.

TopaTeam bietet seinen Partnern den Zukauf von Saunen und Infrarotkabinen namhafter Hersteller wie z.B. Hydrosaft.

www.topateam.com



Foto: Schreinerei Klumpf

Projekte der Schreinerei Klumpf aus Frankfurt/M: Sauna im Dachgeschoss eines Privatkunden (l.), Wellnessraum



Foto: Schreinerei Forner

Ulrike Forner, Schreinerei Forner: Fan von Infrarotkabinen



Foto: HydrossoftOlymp Werk GmbH

Infrarot-Wärmekabine »FamilyDuo« des österreichischen Herstellers Hydrossoft



Foto: Team SchreinerSauna

Auch komplette Saunen können über TopaTeam dazugekauft werden

betriebe können sich über das breite Produktportfolio bei ihren Kunden als Komplettanbieter im Innenausbau präsentieren.

Im Bereich Infrarotkabinen und Saunen hat TopaTeam seit dem vergangenen Jahr mit der Firma Hydrossoft auch einen neuen Hersteller im Sortiment. Hydrossoft bietet Wärmekabinen, die Infrarotkabinen mit Wasserdampf kombinieren. Ulrike Forner, Geschäftsführerin der **SCHREINEREI FORNER** im bayerischen Kyps ist begeistert von dem Produkt. »Ich hatte mich schon im Vorfeld über diese Art von Wärmekabinen informiert – als sie dann bei TopaTeam gelistet wurden, habe ich schnell reagiert.« Bisher hat die Schreinerei wenig im Wellness-Bereich gemacht. Erst durch eine konkrete Kundenanfrage wurde das Thema für Ulrike Forner interessant. »Gerade bei Infrarotkabinen gibt es viele Unterschiede. Hier spielen nämlich die unterschiedlichen ABC-Strahlungen eine wichtige Rolle. Beim Discounter erhält man bereits günstige Kabinen ab 800 Euro – ob die Käufer ihrer Gesundheit damit einen Gefallen tun, ist für mich

fraglich!« sagt Ulrike Forner. »Wir freuen uns, dass wir unseren Kunden mit Hydrossoft eine hohe Qualität anbieten können.« Der Vorteil der Wärmekabinen ist zudem, dass sie sich in die Wohnbereiche – bevorzugt Schlafzimmer oder Badezimmer – integrieren lassen.

Garantierte Qualität beim Zukauf

Auch die **SCHREINEREI ZILL** aus Höchstädt ließ sich vom Hydrossoft-Konzept überzeugen. »Wir haben 2020 gemeinsam mit TopaTeam unsere Ausstellung geplant und als zwei komplett ausgestattete Wohnungen gestaltet – die Wärmekabine hat da einfach perfekt dazu gepasst«, erklärt Inhaber Michael Zill. Vom Wellnessboom hat die Schreinerei allerdings bisher nicht viel mitbekommen. »Coronabedingt konnten wir leider unsere Ausstellung immer noch nicht eröffnen. Ich bin mir aber sicher, dass wir mit den Wärmekabinen in Zukunft mit relativ wenig Aufwand ein lukratives Zusatzgeschäft machen können.«

.....
LISA ZEIDLER, TOPATEAM