



Fotos: www.tischlerei-busch.de

/ Tischlermeister Michael Busch war von den Wärmekabinen, die er im Rahmen seiner Topateam-Partnerschaft kennengelernt hat, von Anfang an begeistert. Sie ergänzen sein Angebotsspektrum perfekt.

Tischlermeister Michael Busch profitiert vom Verkauf von Wärmekabinen

„Für meine Zielgruppe genau das Richtige“

Das Thema Wellness bietet für Schreiner und Tischler großes Potenzial. Tischlermeister Michael Busch aus Senden nutzt diesen Baustein optimal: Als Partner des Schreiner- und Tischlernetzwerks TopaTeam hat er sich unter anderem auf Wärmekabinen spezialisiert und steigert seinen Umsatz Jahr für Jahr.

Erst seit zwei Jahren ist die Tischlerei Michael Busch Partner bei TopaTeam. „Meine Motivation für die Partnerschaft war ganz klar der Austausch unter Gleichgesinnten, den Bereich Handelsware habe ich stark unterschätzt, sodass ich eher durch Zufall bei einer TopaTeam-Regionaltagung auf die hochwertige Wärmekabine gestoßen bin“, erzählt Michael Busch. Eigentlich sei er wegen eines anderen Vortrags zu der Veranstaltung gefahren. „Auf dem gesamten Heimweg habe ich nur noch über den Beitrag über die Wärme-

kabine nachgedacht. Es hat mich so beeindruckt, dass ich meiner Frau unbedingt meine Entdeckung zeigen wollte. So nahmen wir am nächsten Morgen nochmal eine dreistündige Fahrt auf uns.“ Noch am gleichen Tag habe er eine Kabine für sich und eine für seine Ausstellung bestellt.

Qualität, die überzeugt

„Die Verarbeitungsqualität der Kabinen überzeugt mich als Tischler und spiegelt auch das Preis-Leistungsverhältnis wider, das die Kun-

den von mir erwarten“, sagt Michael Busch. Der typische Käufer für hochwertige Wärmekabinen, der über verschiedene Wege in die Tischlerei findet, passe im Normalfall auch perfekt in seine Zielgruppe. „Denn Tischlerkunden haben oft das Budget für eine Wellnesskabine.“ Für viele Kunden sei aber nicht nur der Wellnessfaktor entscheidend – oft gehe es laut Busch um körperliche Beschwerden wie Rücken- oder Knieschmerzen. „In meinem Kundenstamm finden sich genügend potenzielle Interessenten für eine Kabine und



Im Kundenstamm von Michael Busch finden sich genügend Interessenten für eine Wärmekabine und oft wird mit der Kabine gleich noch das passende Anbauregal ausgeliefert oder ein Folgeauftrag ausgemessen.

oft liefern wir mit der Kabine gleich noch das passende Anbauregal oder messen einen Folgeauftrag aus.“

Minisauna mit Dampf

Doch was ist eigentlich das Besondere an der Wärmekabine des österreichischen Herstellers? Durch die eigene Nutzung der Kabine zu Hause und durch verschiedene Schulungen kennt Michael Busch mittlerweile alle Eigenschaften und Vorteile, um die Kabinen aus voller Überzeugung verkaufen zu können. Vor allem das Zusammenspiel aus der relativ geringen Hitze (ca. 40°C) und hoher Luftfeuchtigkeit (über 60%) sei in der Ausstellungskabine immer wieder ein Erlebnis. „Vor jedem Kundenbesuch heizen wir die Kabine auf und mit den beschlagenen Scheiben sowie dem angenehmen Zirbenduft wird die beleuchtete Kabine sofort zum Blickfang“, sagt Busch. „Die Kunden beginnen irgendwann von selbst, Fragen über die Minisauna mit Dampf zu stellen – und wer einmal Probe gesessen hat, erzählt oft auch Freunden und Verwandten von dem Erlebnis bei uns.“ Die Infrarot-C-Strahlung der gewölbten Heizkörper überrasche immer wieder durch angenehme

Wärme auf der Haut. Alleinstellungsmerkmal sei zudem, dass die Kabine nur wenig Platz von 1 m x 1 m benötige. „Der geringe Stromverbrauch und die schnelle Aufheizzeit von 15 Minuten überzeugt auch noch den letzten Zweifler“, schwärmt Michael Busch. Natürlich sei der Verkauf der Kabinen erst mal sehr beratungsintensiv, aber wenn sich der Kunde entschieden habe, sei die Arbeit überschaubar. Nach der Bestellung über TopaTeam fertigt der Hersteller die gewünschte Kabine. Für den Aufbau beim Kunden und die Einweisung rechnet Michael Busch mit maximal zwei bis drei Stunden. In diesem Jahr hat Michael Busch bereits fünf Kabinen an Kunden verkauft, was für ihn ein gutes und vor allem leichtes Zusatzgeschäft bedeutet – mit Potenzial nach oben. Auch andere interessierte Tischler und Schreiner erfahren direkt bei TopaTeam alles rund um den Verkauf der Wärmekabinen. (ra/Quelle: TopaTeam) ■

TopaTeam GmbH
85283 Wolnzach
www.topateam.com

Resopal launcht neue SpaStyling-Kollektion Noch mehr Vielfalt im Bad

In einer frischen Vielfalt präsentiert Resopal seinen Kunden ab sofort die neue SpaStyling-Kollektion. Neue Dekore sowie ein erweitertes Angebot an Formaten und Zubehör für die SpaStyling-Boards erweitern die Gestaltungsmöglichkeiten. Das Konzept hat sich als einfach zu montierende Alternative zu traditionellen Fliesen etabliert.

Das Unternehmen startet mit über 40 modernen und neuen Dekoren für seine SpaStyling-Kollektion in den Sommer 2023. Abgestimmt auf aktuelle Design-Trends bietet der Schichtstoffhersteller nun eine größere Auswahl an stilvollen Steindekoren, angesagten Holzdekoren und eine Reihe von Uni-Dekoren an, die um ausgewählte Antifingerprint-Dekore ergänzt wurden. Abgerundet wird die Kollektion durch eine Auswahl an besonders kreativen Dekoren. Auch die Kollektion der Duschtassen wurde um sanfte Uni-Dekore erweitert. Zum bestehenden Format 3050 x 1320 mm können die Platten nun auch standardmäßig im Format 2590 x 1320 mm bestellt werden. Die neuen schwarzen Profilleisten greifen den Trend schwarzer Armaturen auf und ermöglichen harmonische Design-Akzente in der Badgestaltung. (ra)



I Luxus fürs Zuhause: Marmortöne an den Wänden, Schränke in Nussbaumoptik und goldene Armaturen.



I Kleines Bad mit Wow-Effekt: Resopal hat seine SpaStyling-Kollektion weiterentwickelt.

Resopal
64823 Groß-Umstadt
www.resopal.de/spastyling