



Im Bad gibt es viele Umbaumöglichkeiten für die Bedürfnisse der Senioren.

ABB.: APOTHEKEN-UMSCHAU



Links: bodengleiche Duschen sind der Trend der letzten Jahre. FOTO: JASBA

Rechts: Vitale Senioren sind eine kaufkräftige Zielgruppe.

FOTO: OBS/HAUSNOTRUF

scha. – Mitte Juni fand bei Lux-Elements in Leverkusen eine gemeinsame Kundenveranstaltung der Firmen Bärwolf, Ceresit, Lux Elements und Visoft statt. Bereits im Mai hatte es ein ähnliches Event des Hersteller-Quartetts in den Showrooms der Firma Marazzi in Hamburg gegeben. Das Titelthema „50+ Wohnen mit Niveau“ beinhaltet zahlreiche interessante Aspekte, die für Hersteller, Händler und Verarbeiter gleichermaßen von großem Interesse sind.

Die neue Seniorskratie

Kundenevent zum Thema 50+ Wohnen von Lux, Bärwolf, Ceresit und Visoft

Werner Altmayer, Geschäftsführer EUF (Europäische Union der Fliesenfachverbände), brachte es in seinem Eingangsreferat auf den Punkt: „Die Zielgruppe der sogenannten ‚silver ager‘ ist attraktiv und kaufkräftig, aber auch anspruchsvoll und bedarf deshalb auch einer besonderen Ansprache,“ so Altmayer.

„Willkommen in der Seniorskratie“ mag man formulieren, wenn man sich dazu die aktuellen demografischen Daten anschaut, die die renommierte Werbeagentur Grey vor kurzem veröffentlicht hat. Danach sind die über 50-jährigen mit fast 40 Mio. Menschen aktuell in Deutschland zum ersten Mal in der Überzahl. In fast allen anderen europäischen Ländern ergibt sich ein ähnliches Bild. Und die Zielgruppe wächst weiter. Was sie als Kunden so interessant macht ist ihre große Kaufkraft und der hohe Eigentumsanteil. Zudem ist nach einer Studie des Burda-Verlages bei den über 50-jährigen eine hohe Ausgabebereitschaft für die Bereiche Haus und Wohnung festzustellen. Man kann es

auch mit einem anderen Vergleich plakativ formulieren: 2010 wurden in Deutschland mehr Rollatoren verkauft als Kinderfahräder!

Das der Markt attraktiv und kaufkräftig ist haben mittlerweile fast alle Hersteller erkannt. Allerdings muss man dafür auch die passenden Angebotspakete schnüren. So machte **Marco Lutz**, Vertriebsleiter bei Lux Elements, in seinem Beitrag deutlich, dass sein Unternehmen mit den Lux-Bauplatten das ideale Produkt für die Gestaltung und die Funktion im Bad im Programm führt. Damit lassen sich z. B. mühelos bodengleiche Duschen realisieren – eines der zentralen Themen barrierefreier Bäder. Sein Unternehmen registriert dabei aktuell eine besonders große Nachfrage nach Lösungen auf bestehenden Holzfußböden, also im Renovierungssektor.

Die Fuge als gestalterisches Element des Fliesenbelages mit wichtigen technischen Eigenschaften – wie Rutschhemmung und Spannungsabbau im Gebäude – diese



Werner Altmayer: „Die Branche ist ganz offensichtlich an Nutzwertthemen und neuen Marktsegmenten interessiert.“

Zusammenhänge stellten **Stefan Tomaszewski**, Internationaler Produktmanager Fliese, und **Werner Hageman**, Internationaler Customer Service, von der Firma Ceresit dar.

Dass das Konzept „trittsicheres Mosaik“ von Bärwolf ebenfalls perfekt zu den Anforderungen hochwertiger Bäder und bodengleicher Duschen passt, erläuterte anschließend **Ingo Kruppa**, Bärwolf-Vertriebsleiter. Last not least informierte **Udo Maraun** von Visoft Deutschland die anwesenden Zuhörer in einer überzeugenden Vorführung davon, wie sich gerade ältere Kundengruppen mit den fotorealistischen Bildern einer professionellen 3D-Planungssoftware von den Vorzügen ihres zukünftigen Bades überzeugen lassen.

„Wir freuen uns über den ausgezeichneten Zulauf zu unseren Veranstaltungen“, so EUF-Geschäftsführer Werner Altmayer. „Die Branche ist ganz offensichtlich an Nutzwertthemen und neuen Marktsegmenten interessiert.“ Die nächsten Kundenveranstaltungen sind schon in Planung. ■



Interessierte Zuhörer beim gemeinsamen Kunden-Event von Lux Elements, Ceresit, Bärwolf und Visoft in Leverkusen. Fotos: Redaktion