

Trendwende im Hotelbad: Wohlfühlerlebnisse dank moderner Sanitärtechnik

Geberit Vertriebs GmbH, Pfullendorf, im Oktober 2009

Ob Familien- oder Mehrgenerationenbad im eigenen Zuhause, Wellnesstempel im Hotel oder barrierefreier Rückzugsbereich, Bad unter dem Dach oder Bad unter 10m², für fast alle Einbau- und Umbausituationen hat Geberit die passenden Produkte. Neben allen Wohlfühlerlebnissen muss ein Badezimmer eines in jedem Fall erfüllen: es sollte funktionell gestaltet und ausgerüstet sein. Sichere und langlebige Produkte wie Ver- und Entsorgungsleitungen, Spülkästen, Betätigungsplatten oder Apparateanschlüsse sollen über Jahrzehnte hinweg einwandfrei funktionieren. Im Hotel wie in den privaten vier Wänden. Ein Weg, den Geberit seit Jahrzehnten verfolgt, ist das Angebot von Systemlösungen, die einfach, sicher und schnell einzubauen sind und bei denen die einzelnen Produkte zueinander passen.

Das Bad der Zukunft, wie wird es sich entwickeln? Ein aktueller Trend ist die Entwicklung zum offenen „Wohnbad“. Aber natürlich gibt es noch immer die reinen Badezimmer, allerdings großzügiger gestaltet als noch vor einigen Jahren. Denn je unberechenbarer die Welt erscheint, desto möchten die Deutschen ihr privates Umfeld nach ihren individuellen Vorstellungen gestalten. Geborgenheit finden, Ruhe und Ausspannen gehören unbedingt dazu. Mit Freude und Esprit werden gerade auch Badezimmer als „Lebensräume“ neu entdeckt. Ein Abtauchen aus dem Alltag durch ein Bad ist beispielsweise mehr als das Stillen eines Grundbedürfnisses. Viele Menschen suchen darin Tag für Tag eine kleine, aber positive Flucht aus Stress und Alltagshektik. Ähnlich verhält es sich mit der erfrischenden Reinigung des Pos mit Wasser. Hier kommt zum Wohlbefinden noch die Hygiene hinzu. Diese Trends zeigen deutliche Auswirkungen auf den Hotelbereich. Denn alles das, was der Gast von zuhause kennt, möchte er bei Aufenthalt unter fremden Dächern nicht missen. Oder anders herum: alle positiven Eindrücke, die ein Gast aus einem Hotel mitnimmt, werden in vielen Privathaushalten aufgenommen und individuell umgesetzt. Die Bäder moderner Hotels unterliegen also besonderer Aufmerksamkeit.

Und wie sieht die Realität aus? Vor allem in kleineren Hotels oder Pensionen sind vielfach noch immer Moosgrün und Bahamabeige vorherrschende Farben. Außerdem bieten viele Hotelbäder die Kombinationsmöglichkeit von Badewanne und Dusche, was für den Gast oft in einer Überschwemmung endet. Wo liegen die Ansprüche eines Gastes der mittleren oder oberen Preiskategorie? Wünscht der Gast im Hotel eine Badewanne oder reicht eine Dusche aus? Werden bestimmte Farben oder Formen vorherrschen?

Farben sind Geschmackssache, Design ebenfalls. Und die Frage, ob Dusche oder Badewanne wird jeder Mensch individuell beantworten. Zudem ist die Übernachtungssituation zu bewerten und führt zu unterschiedlichen Ansprüchen: ein Geschäftsreisender sucht eher eine zweckmäßige, ein Gast eines Urlaubs- und Wellness-Hotels sicherlich eher eine erholsame, ruhige und großzügigere Ausstattung. Daher bietet es sich an, Bäder je nach Standort und Gästestruktur zu planen. Eines dürfte jedoch für universell gelten: die Zeiten, in denen Bäder als Nasszellen betrachtet wurden, sind eindeutig vorüber. Gesucht wird eine kleine Oase der Erfrischung – ob 5 oder 20m² groß. Und neben der Frage, ob Badewanne oder Dusche vorhanden sein sollte, wird immer öfter die eine Entscheidung zwischen normaler Toilette oder Komforttoilette mit integrierter Duschfunktion getroffen.

Ein Hotelbad im mittleren Preissegment kostet mindestens 15.000 bis 20.000 Euro. Für ein durchschnittliches Hotel mit 70 Zimmern würde das eine Investition von 1 bis 1,4 Millionen Euro bedeuten. Laut einschlägiger Studien wie etwa von der Treugast ist die Hotelbranche trotz der Krise sehr renovierungswillig.

Geberit als führender Sanitärtechnikhersteller bietet Komplettlösungen – von Planungshilfen bis hin zu Systemtechnik, die es ermöglicht, moderne Rohrleitungssysteme ebenso wie gefragte Sanitärprodukte sicher und in kurzer Zeit einzubauen. Von schalloptimierten Abwasserleitungen über bodenebene Dusch- oder Badewannenabläufe bis hin zu Trinkwasserleitungen.

Mit einer optimierten Installation der Wasserversorgung der Hotelzimmer kann der schwankenden Auslastung des Hotels optimal Rechnung getragen werden. Das spart Wasser und Energie und garantiert größtmögliche Hygiene des Trinkwassers, gerade in den entlegenen, selten belegten Zimmern. Eine durchdachte Installation reduziert deutlich Verbrauchs- und Unterhaltskosten und verschont den Betreiber vor aufwändigen Desinfektionsmaßnahmen.

Viele kreative Badideen lassen sich gerade in Hotels erst mit flexiblen Rohrleitungssystemen und verlässlichen Sanitärwänden meisterhaft realisieren. So lassen sich das Trinkwassersystem Mepla, das Abwassersystem Silent-db20 und die flexiblen Installationssysteme GIS oder Duofix mit dem legendären Unterputzspülkasten und einem Geberit AquaClean - Das WC, das mit Wasser reinigt - bestens zusammenführen. Statt vieler, meist schwierig zu koordinierender Handwerker ist für die Badgestaltung mit den Geberit Installationssystemen nur ein Einziger verantwortlich: der Installateur. Den größten Teil der anfallenden Arbeiten übernimmt er selbst. Die Vorteile dieses Baukastensystems: die Installation muss nicht genau dort erfolgen, wo die Leitungen in der Wand verschwinden, sondern kann sich problemlos an jeder beliebigen Stelle im Bad befinden. Auch unter Designaspekten sind diese Installationen sehr beliebt, denn sie bieten gute Ablagemöglichkeiten für Badaccessoires oder Kosmetika. Darüber hinaus verfügen unsere Vorwandinstallationen über sehr gute Schalldämmung.

Werden die Hotelbäder in der Zukunft eher teurer oder billiger? Luxus muss sicherlich zu allen Zeiten teurer bezahlt werden als Standardprodukte. Entscheidend ist, welche Anforderungen ein Hotel an die Sanitärtechnik und die Rohrleitungssysteme stellt, welche Qualitätsansprüche erfüllt werden sollen. Die Langlebigkeit, die Sicherheit, Qualitätsgarantien für die eingebauten Produkte erweisen sich als Argumente, um Renovationen durchzusetzen. Am besten mit Konw How Installed by Geberit.

Pressekontakt:

Geberit Vertriebs GmbH, Theuerbachstraße 1, D-88630 Pfullendorf

Karin Degner, Marketing Services B2C, Telefon +49 7552 934-513, Telefax +49 7552 934-99513

karin.degner@geberit.com, www.geberit.de, www.i-love-water.de