

Fertigbäder mit mehr Kundennähe

11.09.2012, 16:46 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *reiner objekt industrievertrieb - Handelsvertretung Harald Reiner*



Kompetenz Fertigbad

Weingarten den 10.09.2012

Ein weiterer Meilenstein in der Unternehmensentwicklung von roi-vertrieb ist die Neugründung einer Vertriebs GmbH mit dem Schwerpunkt Baden Württemberg, Rheinland Pfalz, Saarland und Großraum Frankfurt.

Die neue Vertriebs GmbH dient der noch stärkeren, regionalen Marktbearbeitung in den Produktbereichen von berührungslosen Armaturen, elektronische WC- und Urinalsteuerungen, barrierefreie Ausstattungprodukte und dem Hauptgeschäftsfeld „Fertigbäder“.

Die Intention der Vertretung ist es, kein Produkthanbieter, sondern ein Systemanbieter zu sein, der für die unterschiedlichsten Fachgebieten im Bereich Sanitär Lösungen anbieten kann. Unsere Kunden sind Bauherren, Investoren, Betreiber, Handwerk, Architekten, Fachplaner und der Fachhandel.

In dem Geschäftsfeld der elektronischen Sanitärtechnologie arbeiten wir mit dem österreichischen Marktführer WimTec zusammen. WimTec entwickelt und produziert seit 20 Jahren berührungslos gesteuerte Sanitärtechnologie. Für den öffentlichen Raum, ebenso wie für den gehobenen Gäste- und Privatbereich.

Den Bereich der barrierefreien Sanitärausstattung bearbeiten wir mit Produkten der Firma pba. Die pba S.p.A. wurde 1973 in Tezze sul Brenta gegründet. Es ist ein Familienunternehmen, dass vor kurzem an die 2. Generation übergeben wurde. Die pba hat Tochtergesellschaften in Deutschland und in den USA. Es sind etwa 150 Mitarbeiter bei der pba beschäftigt.

Unser Partner in Sachen Fertigbäder ist ab 01.10.2012 das Unternehmen Sanika. Sanika ist Teil der Unternehmensgruppe Haka AG aus Südtirol (Italien).

Haka hat sich zum Ziel gesetzt, Produkte und Dienstleistungen rund um das Bad auf den internationalen Märkten anzubieten. Haka ist ein 100%iges Familienunternehmen, welches stetiges Wachstum, Dauerhaftigkeit und Nachhaltigkeit in den Vordergrund stellt.

Die Gruppe beschäftigt ca. 400 Mitarbeiter. Mit den Marken Saniflex und Saniclass hat Sanika in den letzten 30 Jahren knapp 1.700 Projekte mit über 50.000 Fertigbädern in Europa abgeschlossen.

Mit einem jährlichen Absatz von ca. 2.000 bis 3.000 Bädern hat sich Sanika eine Leaderposition im Markt der Fertigbäder erarbeitet.

Im speziellen hat sich Sanika auf die Marktsegmente Krankenhäuser, Reha-Zentren, Alten- und Pflegeheime, Hotels, Gastronomieunternehmen und Studentenwohnheime spezialisiert.

Fertigbäder sind industriell vorgefertigte, selbsttragende Sanitärraumeinheiten, die aus Wänden, Decke und Fußboden

bestehen. Dazu gehören die fertigen Wandbeläge, die komplette Sanitärausstattung und die horizontalen Anschlussleitungen bis zum jeweiligen Schachtbereich.

Am Markt werden Fertigbäder in verschiedenen Ausführungen angeboten. Sanika hat sich auf den Bau von Fertigbädern in Leichtbauweise spezialisiert.

Fertigbäder (Nasszellen oder auch Sanitärzellen genannt) werden zukünftig eine noch größere Rolle für roi-vertrieb und auch für die geplante Neugründung der Vertriebs GmbH spielen.

Als 50 Prozent-Partner ist es gelungen nicht nur einen Vertriebsprofi aus dem Objektgeschäft sondern auch einen langjährigen Freund von Herrn Reiner zu gewinnen, Herr Achim Costabel. Herr Costabel hatte schon direkt nach seinem Abschluss zum Betriebswirt den Einstieg ins Objektgeschäft gefunden. Seit 1994 ist er in diesem Bereich im Verkaufsaktiven Außendienst unterwegs. In der neuen Partnerschaft zwischen Achim Costabel und Harald Reiner steht hohe Kundennähe im Vordergrund.

„Kompetenzen bündeln“ - unter diesem Motto wird eine Gesamtpaket an Dienstleistungen und Produkten vermarktet.

Mit über 30 Experten aus den unterschiedlichen Fachbereichen der Industriepartner, bildet die neue Vertriebs GmbH ein Netzwerk und Kompetenzzentrum rund ums Bad. Somit können individuelle Lösungen für jedes Projekt umgesetzt werden.

„Eine Herausforderung wird es allemal, wir sind gerüstet und stellen uns dieser Herausforderung.“ so Achim Costabel.

Portrait

Ziel ist und war es, unseren Kunden "Ein" Ansprechpartner für ein komplettes Projekt zu sein. Egal ob es sich um einen Neubau, Renovierung oder Erweiterung handelt.

Wir verstehen uns als "Full-Service-Beratung" im Bereich des Bauprojektes.

News-ID: 662418 • Views: 1494 (Stand: 10.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/662418/Fertigbaeder-mit-mehr-Kundennaeh.html>