**Geberit startet mit Privatbad-Initiative in den Herbst**

**„Vor und hinter der Wand, alles aus einer Hand“ – neues Partnerkonzept bringt vielfältige Vorteile für Installateur und Endkunde**

20. August 2020

**Geberit präsentiert ein neues Partnerkonzept im Bereich Privatbad und startet damit in einen intensiven Herbst. Installateure, die sich als „Geberit Privatbad Partner“ verpflichten, können künftig besondere Leistungen in Anspruch nehmen. „Geberit hält alles, was für ein modernes Bad benötigt wird, aus einer Hand bereit. Mit der Verbindung der Produktwelten vor und hinter der Wand schaffen wir einen wesentlichen Mehrwert für den Installateur und auch für den Endkunden. Das neue Partnerkonzept baut die Brücke zwischen Produzent und Nutzer: Auf der einen Seite liefern wir hochwertige Produkte und steigern mit verstärkter Endkunden-kommunikation die Nachfrage. Auf der anderen Seite ist es der Installateur, der die Bäder plant und baut. Ihn holen wir als zentralen Partner nun noch stärker mit ins Boot“, erklärt Guido Salentinig, Geschäftsführer der Geberit Vertriebsgesellschaft.**

Das moderne Bad ist längst zur vielseitigen Wohlfühl-Oase geworden. Speziell beim Privatbad sind sowohl die Ansprüche der Nutzer als auch die Gestaltungsmöglichkeiten überaus vielfältig. Als Komplettanbieter im Sanitärbereich verfügt Geberit über ein echtes Alleinstellungsmerkmal. Das Komplettprogramm mit beeindruckender Sortimentsbreite und -tiefe umfasst alles vom Versorgungs- und Abflussrohr über das Installations- und Spülsystem bis hin zu WCs, Dusch-WCs, Waschtischen, Duschsystemen bis hin zu kompletten Bad-Serien. Die Vorteile, die sich daraus ergeben, hat Geberit nun in einem attraktiven Partnerkonzept für seine Kunden, die Installateure, gebündelt. „Als starker Industriepartner mit umfassendem sanitärem Sortiment wollen wir unsere Partner, die Installateurbetriebe, optimal dabei unterstützen, die Endkunden noch besser bedienen zu können“, erläutert Salentinig.

**Unterschiedlichste Produktgruppen, ein Anbieter**

Seit Generationen ist Geberit als Sanitärexperte hinter der Wand bekannt, mit hochqualitativen, langlebigen Produkten, die viele Jahrzehnte – fast unbemerkt und unsichtbar – ihren Zweck perfekt erfüllen. Inzwischen ist aber auch das Angebot vor der Wand stark gewachsen: angefangen bei Dusch-WCs über bodenebene Duschen und Sanitärkeramiken bis hin zum umfangreichen Badmöbel-Sortiment. „Im Badezimmer kommen ganz unterschiedliche Produktgruppen zum Einsatz, und Geberit bietet sie alle aus einer Hand. Das vereinfacht nicht nur die Abwicklung für den Installateur um ein Vielfaches, sondern gibt auch dem Endkunden die Sicherheit, dass sich alles in seinem Bad optimal ineinanderfügt“, sagt Peter Ernst, Verkaufsleiter Design und Ausstellung bei Geberit. Er erklärt, dass sich bei Geberit für praktisch alle Anforderungen und Preisvorstellungen eine passende Lösung findet: „Bei der Entwicklung unserer Produkte haben wir die Nutzerbedürfnisse, wie etwa Sauberkeit, Komfort, Barrierefreiheit, Platzangebot, Benutzerfreundlichkeit und Design, stets fest im Blick. In Kombination mit der beeindruckenden Sortimentsbreite und -tiefe kann Geberit daher praktisch für jeden Anspruch das passende Komplettbad bieten – und das in unterschiedlichen Preisklassen.“

**Starke und verlässliche Partnerschaft**

Wie im gesamten Hinterwand-Bereich, ist auch beim Privatbad ist der Installateurbetrieb für Geberit der zentrale Partner. Und dieser wird in seiner Arbeit bestmöglich unterstützt – etwa durch Schulungen sowie materielle und digitale Verkaufsunterstützung. Das Geberit Privatbad Konzept bündelt nun bereits bestehende Angebote, wie z.B. informatives Bild- und Videomaterial, das Kalkulationstool, den 3-D-Planer oder den Online-Katalog, und setzt zudem weitere interessante Anreize. „Wir sind den Installateurbetrieben seit jeher ein starker und verlässlicher Partner. Die neue ‚Partnervereinbarung Privatbad‘ ist ein wichtiger Schritt, diese Kooperation weiter zu stärken und auszubauen. Als Privatbad Partner von Geberit kann man sich auf die geballte Kraft eines innovativen Großunternehmens stützen und daraus einen echten Mehrwert generieren“, betont Salentinig.

**Weiterer Ausbau des Angebots**

Der etablierte 3-stufige Vertriebsweg, also der Absatz der Produkte über Großhandel und Installateur an den Endkunden, wird natürlich auch künftig beibehalten. Dennoch will Geberit den Endkunden verstärkt direkt ansprechen. „Insbesondere, was unsere Produkte vor der Wand betrifft, ist es wichtig, dem Nutzer Tools an die Hand zu geben, die ihn bei der Konkretisierung seiner Wünsche und Anforderungen an die individuelle Badgestaltung unterstützen. Hier sind digitale Angebote, wie etwa das Inspirations-Tool oder die Fachpartner-Vorstellung und -Suche, besonders hilfreich“, weiß Salentinig und ergänzt: „Unsere aktive Endkunden-Kommunikation kommt wiederum direkt dem Installateur zu Gute, weil sie den Verkauf der Produkte einfacher macht.“

**Fokus auf Digitalisierung**

Die digitalen Informationsquellen sind bei Geberit schon jetzt sehr vielfältig – und sie werden zudem kontinuierlich durch neue Angebote ergänzt, wie zuletzt durch den virtuellen Showroom. Dieser greift interessante sanitäre Themenbereiche auf und macht verschiedenste Badserien erlebbar. „Auch für Installateure sind im Rahmen der Partnervereinbarung schon in naher Zukunft weitere nützliche Online-Tools geplant, die die Arbeit unserer Privatbad Partner einfacher und damit auch lukrativer machen. Wir sind hier erst am Anfang eines vielversprechenden gemeinsamen Weges“, sind sich Salentinig und Ernst einig.

**Factbox Geberit Partnerkonzept Privatbad:**

**Vorteil „Alles aus einer Hand“:**

* Komplette Produktrange, die für Bad nötig ist
* Sortiments- und Preisvielfalt
* Eine leistungsfähige Serviceorganisation
* Bedürfnisorientierung „Design meets Function“
* Gesicherte Logistik, durchgängige Verfügbarkeit
* Markenversprechen: Know-how, Sicherheit und Langlebigkeit
* Innovationskraft

**Informations- und Kommunikationsangebot**

* Schulungen für Installateure (Produkt, Verkauf, Montage)
* Flächendeckender Außendienst
* Verkaufsunterstützung:
* Bild- & Videomaterial
* Digitale und analoge Verkaufsunterlagen (Produktbroschüren etc.)
* Digitales Kalkulations-Tool
* Digitaler 3D Badplaner und Inspiration-Tool
* Online-Katalog
* Digitale Fachpartner-Vorstellung und -Suche
* Virtueller Showroom
* Give-aways
* POS- und Ausstellungsmaterial
* Nennung und Verlinkung auf der Geberit Website als „Fachpartner Privatbad“

**Download-Link für Texte und Bilder:** [**https://bit.ly/323xBzb**](https://bit.ly/323xBzb)

**Für Rückfragen:**

Evelyn Sillipp
Geberit Vertriebs GmbH & Co KG
T: +43 2742 401 3010
evelyn.sillipp@geberit.com

**Über Geberit**

Die weltweit tätige Geberit Gruppe ist europäischer Marktführer für Sanitärprodukte. Geberit verfügt in den meisten Ländern Europas über eine starke lokale Präsenz und kann dadurch sowohl auf dem Gebiet der Sanitärtechnik als auch im Bereich der Badezimmerkeramiken einzigartige Mehrwerte bieten. Die Fertigungskapazitäten umfassen 29 Produktionswerke, davon 6 in Übersee. Der Konzernhauptsitz befindet sich in Rapperswil-Jona in der Schweiz. Mit rund 12 000 Mitarbeitenden in rund 50 Ländern erzielte Geberit 2019 einen Umsatz von CHF 3,1 Milliarden. Die Geberit Aktien sind an der SIX Swiss Exchange kotiert und seit 2012 Bestandteil des SMI (Swiss Market Index).