



WSG Bädergalerie GmbH

Einschnitt, Umbruch, Trendwende

„Ganz schön weitläufig“ – kommt dem Betrachter als erstes in den Sinn, wenn er die neu gestaltete WSG Bädergalerie betritt. „So hell und freundlich“ – das ist der zweite Gedanke. Und der dritte: „Das sind aber schöne Bäder.“

Auf 550 qm und 30 Vollkojen präsentieren Simone Adler und Christa Salm ihre neue WSG Bädergalerie in Kitzingen. Wo bis 2019 noch die über 20 Jahre alte Ausstellung gezeigt wurde, bekommt der Kunde heute an dieser Stelle topmoderne Badgestaltung präsentiert – und zudem jede Menge Inspirationen für alle Preisklassen: freistehende Badewannen, Duschen in verschiedenen Ausführungen, eine „Straße“ mit mehreren Brausen für den Live-Test, Waschtische und Armaturen – manche davon lassen sich ebenfalls direkt ausprobieren; viele Exponate gibt es dazu in verschiedenen, auch ausgefallenen, Materialien, Formen und Farben. Das Ambiente ist warm und hell, die Ausstellung gut ausgeleuchtet. Nur wenige Meter nach der Eingangstür erreicht man den Empfang, an dem die Chefin meistens persönlich sitzt oder dann auch direkt weiterführende Badberatungen übernimmt. Ihre sieben Mitarbeiter beraten in der Ausstellung, wickeln die Aufträge im Lager ab oder kümmern sich um den Einkauf. Genügend Plätze für die Kundenberatung sind vorhanden.

Simone Adler: „Die Neuentwicklung war eine starke Investition in unsere Zukunft und ein richtiger Schritt. Ich bin extrem stolz auf das erreichte und freue mich, dass wir unseren Kunden diese Ausstellung präsentieren dürfen. Doch der Weg dahin war weit und voller Unabwägbarkeiten.“

DIE HISTORIE

2020 wurde die WSG Bädergalerie 40 Jahre alt und ist ein Familienunternehmen durch und durch. Simone Adlers Vater Heinrich Salm hatte sich als damals 21-Jähriger bereits 1973 in der Garage seiner Mutter selbständig gemacht – der damalige Schwerpunkt: Heizung und Sanitär. 1980 hat er dann die WSG Wärme Sanitär Gesundheitstechnik GmbH gemeinsam mit seiner Frau Christa gegründet. Tochter Simone, ebenfalls Jahrgang 1980, wuchs also direkt von Anbeginn an mit dem familieneigenen Unternehmen auf. Nach der Wende erweiterten Heinrich und Christa Salm ihr Unternehmen und erwarben zusätzliche Standorte in Chemnitz und Bautzen. 1996 zog das Unternehmen an den jetzigen Standort in Kitzingen, zudem startete die heutige Geschäftsführerin im selben Jahr ihre Ausbildung im elterlichen Betrieb.

Simone Adler: „Ich habe dann schnell gemerkt, was mir wirklich liegt: die Badberatung! Die Kunden haben uns damals förmlich überrannt und ich habe am Fließband Badezimmer verkauft. Das war wirklich eine starke Zeit, wir schwammen auf einer großen Erfolgswelle.“ ▶





Das Team der WSG Bädergalerie mit Geschäftsführerin Simone Adler in der Mitte.



Die Aufgaben in der WSG Bädergalerie sind wie folgt im Team verteilt: Jürgen Adler kümmert sich um das Finanz- und Rechnungswesen, Daniel Apfelbacher und Torsten Weber beraten in der Ausstellung, Thomas Bohnet und Peter Weber wickeln die Aufträge im Lager ab, Rudolf Alt liefert die Ware aus und Michael Dallner kümmert sich um Einkauf und IT. Christa Salm, ist „der gute Geist im Hintergrund“. „Mit ihrer Unterstützung kann ich unser Geschäft so effizient und mit Herzblut führen und Beruf und Familie vereinen – das ist wirklich toll. Aber auch mein Team hat unschätzbaren Wert für unseren Erfolg“, so Simone Adler.

DER EINSCHNITT

In den 2000er Jahren wurde die Beratung einem neuen Prozess unterzogen, der Fliesenpartner gewechselt und eine neue Website online gestellt: eine Modernisierung, um das Unternehmen weiter nach vorne zu bringen. Doch der gewünschte Effekt blieb aus: Nur 20 bis 30 % Rückläufer im Nachgang an die Beratung gab es. Zudem erkrankte Heinrich Salm und starb 2009. Simone Adler und ihre Mutter entschieden sich jedoch dazu, das Unternehmen weiterzuführen.

Simone Adler: „Rund um das Jahr 2009/2010 war es für uns schwieriger, als in der Zeit davor. Zum einen durch den Tod meines Vaters. Zum anderen aber auch durch die Ideen, mit denen wir WSG weiter voranbringen wollten. Selbstkritisch muss man sagen, dass wir bei den Handwerkern nicht allzu beliebt waren, da wir auch viel an Privatpersonen, an den Installateuren vorbei, verkauft haben. Unser Konzept war nicht stringent.“

DER UMBRUCH

Dann folgte die Trendwende. Nachdem Simone Adler nachwuchsbedingt kürzergetreten war, stieg sie 2016 wieder voll ein. Sie bat den damaligen Geschäftsbereichsleiter der NORDWEST-Haustechnik, Werner Steffan, um eine offene und ehrliche betriebswirtschaftliche Prüfung.

Simone Adler: „Das war hart, aber zwingend notwendig. Uns wurde schlagartig bewusst, dass wir einen großen Bauchladen vor uns

herschoben, der sich nicht gerade vorteilhaft auf die gesamte WSG auswirkte.“

Doch was änderte sich? Simone Adler und Christa Salm verkauften die beiden Niederlassungen in Sachsen. Dann musste das Handwerk wieder von der WSG überzeugt und der bestehende Vertriebsprozess optimiert werden. Dies gelang durch eine Beratungspauschale für Endkunden (die bei Geschäftsabschluss verrechnet wird). Zudem arbeiteten die beiden Geschäftsführerinnen daran, verstärkt Handwerker gemeinsam mit den Endkunden in ihre Ausstellung zu leiten. Der Plan ging auf.

Simone Adler: „Wir haben uns permanent hinterfragt und viele alte Zöpfe abgeschnitten. Das war anfangs ungewohnt, aber wir haben es durchgezogen und uns nicht abbringen lassen. Und nach einer gewissen Zeit war die positive Veränderung merklich spürbar. Wir haben übrigens keinen Außendienst, der uns die Akquise abnimmt, sondern stemmen alles von unserem Standort aus. Mittlerweile erreichen wir 80 % erfolgreichen Rücklauf nach den Beratungen.“

Zudem optimierte das WSG-Team in Zusammenarbeit mit dem NORDWEST-Marketing das Corporate Design mittels eines neuen Gestaltungsmanuals. Flyer, Visitenkarten, Logo und die Website wurden konsequenterweise verändert und angepasst. Das „Sammelsurium“ von einst war nach rund einem Jahr intensiver Arbeit 2019 Geschichte. Außerdem wurde ein neues ERP-System eingeführt, um die

Geschäftsprozesse weiter zu verschlanken. Die Ausstellung umzubauen erschien dann nur als letzter, logischer Schritt in einem umfassenden Erneuerungsprozess. Das eingeholte Angebot von Innenarchitektin und Ausstellungsplaner war schlüssig, frisch und modern – viele Details wurden berücksichtigt und umgesetzt. Binnen drei Monaten war die alte Bädergalerie umgebaut und erstrahlt jetzt in neuem Glanz, der zum Flanieren einlädt.

Simone Adler: „Anfänglich hatten wir überlegt, nur einige Kojen umzugestalten – so wie wir das immer mal wieder in der Vergangenheit gemacht hatten. Aber der Verkauf unserer beiden Standorte änderte alles und half, das Vorhaben als großes Ganzes anzugehen. Wir sind sehr froh, diesen und all die anderen Schritte gegangen zu sein. Die Kunden geben uns hervorragendes Feedback!“

delphis hat dabei einen ganz besonderen Stellenwert: Rund 40 % aller Exponate sind delphis-Produkte, die immer wieder in verschiedenen Milieus gezeigt werden. Außerdem werden ausschließlich die Prospekte der NORDWEST-Exklusivmarke präsentiert und verteilt. Und das aus Überzeugung.

Simone Adler: „Ich habe das neue delphis damals im Produktausschuss mitentwickeln dürfen und stehe zu 100 % hinter der Marke. Sie macht uns täglich aufs Neue Freude, in der gesamten Abwicklung. Das Konzept ist stimmig und deswegen können wir gestärkt in die Zukunft schauen!“

FAZIT

Mit der neuen Ausstellung ist noch lange nicht Schluss, auch wenn sich das Team der Bädergalerie gerade eine kleine Atempause gönnt. Demnächst soll dann das eigene Lager umgebaut und daran anschließend das Sortiment um PROMAT im Werkzeugbereich erweitert werden. Gibt es neue Expansionspläne?

Simone Adler: „Nein! Wir sind absolut ehrfürchtig und dankbar, dort zu stehen, wo wir jetzt sind. Wir wollen nicht größer werden, sondern stabil im Geschäft bleiben. Uns ist die Trendwende gelungen, von daher bin ich optimistisch, was unsere Zukunft betrifft. Dabei bleibt es aber wichtig, dass wir am Puls der Zeit sind und unsere Augen und Ohren offenhalten.“

NORDWEST gilt in all der Entwicklung unser Dank für die Unterstützung bei unseren Projekten. Und auch der wertvolle Input aus dem Kreis der Händlerkollegen hat uns sehr geholfen, weswegen wir auch hier zu Dank verpflichtet sind. Es ist schön, solche Partner an seiner Seite zu wissen.“ | LD

www.wsg-baedergalerie.de