



Gemeinsamer Nenner: *Gesundheit*

Von „*Smart Water*“ zum *gesundheitsfördernden* Bad

Dieses Motto begleitet die Interviewreihe, die Gesprächspartner und die besprochenen Produkte gleichermaßen.

FOTOS: BORIS GOLZ TEXT: JACQUELINE KOCH

Im Rahmen einer Interviewreihe stellen wir in jedem Heft interessante Themen anhand herausragender Produkte und kompetenter Gesprächspartner vor, wir nennen es – **Crossover-Interviews**. Viele verbinden „Crossover“ mit Sport. Wenn zu einem Training verschiedenste Sportarten trainiert werden, um wirklich alle Muskeln und Fähigkeiten zu pushen. So wird das Training nicht langweilig und ist vielfältiger für Körper und Geist.

So ähnlich ist es hier. Es erwartet sie kein klassisches Interview mit Porträtbild und dem bekannten Fragen-Antworten-Spiel, sondern wir laden Sie ein, an unserem Treffen visuell und inhaltlich

teilzunehmen. Die Chefredaktion lädt Hersteller, Designer, Planer und Techniker zu spannenden Gesprächsrunden ein, begleitet von einem Fotografen, viel Kaffee und der ein oder anderen Köstlichkeit. Entspannt, gesellig und höchst informativ. Lesen Sie selbst!

Den Anfang machte ein Interview mit einem der führenden Spezialisten im Soundbereich, KEF, im letzten Heft. Heute laden wir Sie ein, bei einem weiteren, interessanten Gespräch dabei zu sein. Zum einen mit **Andreas Dornbracht**, Geschäftsführer der Aloys F. Dornbracht GmbH, einer der renommiertesten Premiummarken für Designarmaturen und -accessoires in Bad/Spa und Küche.



Lifestyle 2018 braucht das maßgeschneiderte und intelligent gesteuerte Bad, welches zur Wellnessoase und LifeSpa wird! Das Bad und die damit verbundene intelligente Badplanung und Steuerung der gewünschten Anwendungen hat für die Innenarchitektur elementare Bedeutung. Das Element Wasser nimmt eine besondere Rolle in ganzheitlichen Gesundheitslehren, ob TCM (Traditionelle Chinesische Medizin) Ayurveda oder Kneipp-Therapie ein. Hier ist es für mich mehr als spannend die richtigen Produkte und Unternehmen zu integrieren die bereits so vorrausschauend waren um diese für mich technisch ansteuerbar zu machen. Die Besitzer kommen ins Bad, fühlen sich vom Tag beansprucht und möchten eine vitalisierende Dusche. Nach nur einem Knopfdruck auf dem Touchpanel reagiert die Wellnessdusche mit der richtigen Temperatur und der vitalisierenden Therapie nach den grundlegenden Erkenntnissen der Kneipp-Lehre. Wenn Badplaner und technischer Designer Hand in Hand arbeiten, was bei uns die Basis aller Ideen ist, bekommt unser Kunde nicht nur ein Bad das der Körperpflege dient, gleichzeitig erhält er intelligente Wasseranwendungen, einfach steuerbar, die als LifeSpa Konzept seinem Leben mehr Raum geben und diesem besonderen Raum mehr Leben. Unser Leben ist viel zu kurz um keinen Spaß zu haben und die technischen Möglichkeiten in vollstem Umfang zu genießen.



Stephan Koll, technischer Planer und produktunabhängiger Spezialist für intelligentes Wohnen aus Hamburg, mit dem Ruf, einer der besten seiner Branche zu sein.

Anke Siebold-Laux, Leiterin der Unternehmenskommunikation von Dornbracht und wichtiger kommunikativer Bestandteil der unternehmensweiten Vision eines gesundheitsfördernden Bad und Spas, auch in den heimischen vier Wänden.

Sowie meine Person, als Chefredaktion der inwohnen BAD fungiere ich als Moderator, Diplomat, manchmal auch als Provokateur, aber immer als fleißige Schreibkraft.

Stephan Koll, GF von KAP Personal Systems, technischer Designer mit jahrzehntelanger Erfahrung, produktunabhängiger Spezialist für intelligente Steuerungstechnik und premium Planer der führenden Industrien und Connected Comfort.



Das Thema: Das Bad als *privates*

Andreas Dornbracht:

„Dornbracht holt gesundheitsfördernde und präventive Spa-Anwendungen, die aus dem professionellen Spa bekannt und beliebt sind, ins heimische Bad. Und dabei bleiben wir nicht nur bei den Inhalten dieser Treatments, wie bieten praktische Lösungen an. Spa-Anwendungen architekturell interpretiert und tatsächlich nutzbar, ohne großes Spa oder Therapeuten, sondern für jedes Badezimmer. Angefangen bei Kneipp-Anwendungen wie Gesichts- und Schenkelgüssen bis hin zu Vitalisierungs- und Massageduschen und Massagedüsen, angelehnt an die Wirkprinzipien der Akupressur. Kurz gesagt: Hydrotherapie für zu Hause.“



Anke Siebold-Laux:

„Diese Möglichkeit, sich selbst und seine Gesundheit über Treatments im eigenen Badzimmer in den Fokus zu stellen ist neu am Markt, aber wir waren auch das erste Unternehmen, das den BigRain Regenhimmel ins Bad gebracht hat und heute bieten es fast alle Hersteller an. Damals war das Staunen groß. Wir versuchen Natur ins Bad zu holen, sind Vorreiter und jetzt können unsere Kunden diese besondere Welt des Spas zu Hause genießen und sich gezielt um Ihre Gesundheit bemühen.“



Stephan Koll:

„Ich habe viele Kunden mit kleineren Bädern, renovierte Altbauten haben ja oft räumliche Restriktionen, diese Bauherren oder Renovierer wollen trotzdem das Thema intelligente Wellness umsetzen. Also nicht nur einen Ort zur Reinigung schaffen, sondern einen zusätzlichen Lebensraum zur Entspannung und Prävention. Mit den Dornbracht Anwendungen kann das schon auf nur 6 qm verwirklicht werden. Die Budgets dafür können am Anfang minimal sein und später mit neuen Anwendungen ausgebaut, oder, es wird sofort eine Welt voller exklusiver Spa-Anwendungen geschaffen, je nach Wunsch und Budget.“



Spa...

Andreas Dornbracht

„Ich glaube, dass die Menschen, egal wie unterschiedlich sie sind, sich auf den gemeinsamen Nenner Gesundheit verständigen können. Wir alle stehen vor der Herausforderung unserer gesellschaftlichen Entwicklung. Unser Gesundheitssystem ist auf Krankheiten fokussiert, nicht auf Prävention. Nur 3 Prozent geben wir in Deutschland aktuell dafür aus. Also sind wir als Individuen gefragt, uns um uns und unsere Gesundheit zu kümmern. Das tun wir ja auch.“



...und *smarte* Erlebniswelt

Die Fitnessstudioketten boomen, Wellnesswochenende sind absoluter Trend und gesunde Ernährung sowieso, da schließt unsere neue Welt für „Healthness“ konsequent an.

Wir entwickeln Lösungen, um Gesundheit zu halten zu fördern ggf. sogar Linderung bestimmter Probleme zu erreichen. Die Spezialisten von Deutschlands führendem Kneipp- und Gesundheitsresorts Kneippianum sind oft bei uns im Hause anzutreffen und wir tauschen uns stetig mit den Experten vom TCM-Institut für Traditionelle Chinesische Medizin aus. Wir suchen aktiv den Kontakt, versuchen Wissen zu den Behandlungen zu erwerben und dieses Wissen in eine Funktion für das heimische Badezimmer zu transportieren.

Wir bauen aktiv ein „Netz of Experience“ auf, also Orte, wo Kunden unsere Anwendungen testen können, das ist uns wichtig. Hotels, Wellnessstempel, Day Spas – vor allem in den renommierten Hotels und geographischen Hot-Spots. Hier können Kunden die Wirkung persönlich erleben und herausfinden, was

ihnen gut tut und sie sich für Ihr zuhause wünschen. Immer mehr Kunden kommen auch direkt zu uns nach Iserlohn, um sich zu informieren. Wir haben hier einen Spa-Cube eingerichtet, der genau dafür genutzt wird.“

Anke Siebold-Laux

„Wir bieten natürlich für alle Kneipp-Anwendungen Videos zur Erklärung sowie ausführliches Text- und Bildmaterial zu allen Anwendungen. Aber wer schon mal eine Spa-Anwendung im Wellnesshotel genossen hat, weiß, dass Broschüren dazu immer nur einen Teil der Behandlung wiedergeben, das eigene Erlebnis steht im Vordergrund. Ähnlich wie eine Testfahrt mit einem Auto, Sie geben auch kein Geld für eine langfristige Anwendung aus, ohne zu wissen, wie und ob es zu Ihnen passt. Deshalb bauen wir aktiv die „Points of Experience“ in Deutschland aus“ >



DORNBRACHT

Dornbracht steht als Premiummarke für Designarmaturen und -accessoires in Bad/Spa und Küche. Hightech und Handarbeit, Design und Digitalität, Standorttreue „Made in Germany“ und globales Handeln vereint das Familienunternehmen. Die aktive Suche nach neuen Anwendungen und Produkten mit hohem Mehrwert sowie der ständige Wandel – dafür ist Dornbracht in der Branche und bei seinen Kunden bekannt.

Andreas Dornbracht

„Das gesamte Konzept unseres „Luxury Life“ basiert darauf, therapeutisch medizinisches Wissen für die Selbsttherapie im Privatbereich abzuleiten. Konkret bedeutet das, wir suchen nach professionellen Anwendungen die auch für einen Privatnutzer interessant sind, und die wir dann entsprechend adaptieren können. Das haben wir schon einmal erfolgreich umgesetzt. Wir haben vor einigen Jahren die Profi-Armatur aus dem Restaurantbereich genommen und gesagt, es wäre nicht schlecht, wenn es auch in der Privatküche etwas ähnliches gebe, nur muss es besser aussehen. Also haben wir dem Funktionalen mehr Ästhetik verliehen und es handhabbar für die Privatküche gemacht, mit Erfolg, und so ähnlich ist es mit unseren neuen Spa-Anwendungen.“

Für mich ist das Thema Gesundheit schlichtweg das höchste Gut des Menschen. Deshalb wollen wir als Unternehmen unsere Marke mittel- und langfristig eng mit der persönlichen Gesundheit unserer Kunden verknüpfen. Unsere Unternehmenskompetenz darauf aufbauen. Das Thema „smart“ kommt noch hinzu. Denn über Smartness können „Enabling-Funktionen“ hinzugewonnen werden, die das Ganze noch komfortabler und effektiver gestalten.

Wenn wir also zum Beispiel Licht, Duft und Sound mit Wasser verbinden, dann geht das nur über smarte Lösungen, über Vernetzung, über Connectivity. Smarte Lösungen sind also immer auch Enabler von bestimmten Mehrwerten, zum Beispiel Gesundheitsförderung. Bei Selbstanwendungen muss ich ein sehr komplexes Anwendungsbeispiel relativ einfach machen. So stehen hinter einem einfachen Knopfdruck für die Massagedüsen unzählige Abläufe. In wenigen Sekunden wechselt die Strahlart, das Ventil, die Temperatur, die Richtung, das könnte man unmöglich alles manuell selbst vornehmen und sich schon gar nicht dabei entspannen. Dank perfekt programmierter Software bekommt der Nutzer von dieser Komplexität nichts mit, er muss einfach nur genießen.“



Stephan Koll

„Gute gemachte smarte home Lösungen nehmen auch oft die Angst vor der Anwendung. So wie heute die Welt der Apps bei fast jedem von uns zu mehr Komfort führt. Zum Beispiel auf dem Heimweg gedimmtes Licht im Bad einzuschalten, die Lieblingsmusik zu starten und das Wasser mit der persönlichen Wohlfühltemperatur einzulassen, bevor ich überhaupt die Haustür öffne. Das alles kann man technisch vorgeben und kann zuhause einfach nur noch entspannen, sich um sich selbst kümmern und das tut einfach gut. Die Komplexität dieser neuen Dornbracht Anwendungen über smarte Lösungen für jeden nutzbar zu machen, ist einfach genial und für viele meiner Kunden ein echtes Highlight.“

Stephan Koll

„Bei smarten Lösungen, egal ob im Bad oder anderswo, geht es letztlich immer um die Vereinfachung. Die Menschen wollen durch intelligente Lösungen ein einfacheres, leichteres Leben, gleichzeitig fordern Sie die Möglichkeit, selbst damit zu agieren, nicht immer auf externe Fachleute angewiesen sein. Ich versuche alle unsere Lösungen so aufzubereiten, dass sie für technikaffine Kunden ein Spaßfaktor sind. Nur für hochkomplexe Anwendungen im Nachhinein kommen unsere Experten ins Spiel, und dann über externes Einloggen mittels Sicherheitscode vom Kunden. Das geht einfach, schnell und ist nicht teuer.“



INFO

Wer sich eine Immobilie kauft oder renoviert und nach einem Badplaner sucht, für den „Smart Water“, „Lifing Spa“ und „Erlebnisdusche“, nicht nur Schlagworte sind, sondern echte Optionen für ein besseres Lebensgefühl, der könnte hier fündig werden:

www.beste-badstudios.de/



Andreas Dornbracht

„Unser Spa-Angebot bietet viel Flexibilität. Vom Kneippschlauch bis zur Massagedusche. Wobei eine Zusatzinvestition von drei Euro am Tag bei einer Badrenovierung für viele akzeptabel ist. Geht man von der normalen Lebensdauer eines Bades aus, also ca. 10 – 15 Jahre, und investiert zum Beispiel in ein Fußbad, Kneippschlauch, Gießrohr und Aquapressur-Massageeinheit, dann würde sich diese Investition in die Prävention der eigenen Gesundheit mit etwa drei Euro pro Tag errechnen. So kann man unsere Anwendungen auch ganz rational sehen. Das ist nicht nur für Badrenovierer oder Bauherren eine interessante Zahl, sondern auch für potentielle Vermieter, die mit drei Euro am Tag ein echtes Wellness-Bad bieten können, ein gutes Verkaufsargument, denken Sie nicht?“

„Bei unserem Konzept des „Culturing Life“ stehen auch keine Produkte, sondern Anwendung im Fokus. Anwendungen die von jedem Architekten oder Bad-Planer individuell eingesetzt werden

können – unabhängig von Raumgröße und Designstil. Das Design kann über die Auswahl der Materialien, Oberflächen und smarte Steuerungen bestimmt, und an das Gesamtkonzept angepasst werden.“



Stephan Koll

„Die vorherrschende Meinung zum Thema smart home ist ja leider immer noch sehr technologisch geprägt und vor allem im Bad wollen viele eine „technikfreie“ Zone – ein Rückzugsort, ohne die gesamte Welt des Entertainment. Das aber intelligente Lösungen im Bad und anderswo keine technische Herausforderungen für den Nutzer darstellt, muss man oft erklären. Außerdem sind komplexe Spa-Anwendungen oder andere Steuerungen wie Wasserersparnis, Temperaturregelung und Wohlfühlszenarien zu generieren, nicht ohne intelligente Technik realisierbar.“