Test@Home: Erfolgreiche Dusch-WC-Testaktion von Geberit

# Wie aus Testern Käufer werden

Geberit Vertriebs GmbH, Pfullendorf, September 2019

Ein Test sagt mehr als 1.000 Worte: Gerade bei Dusch-WCs möchten Kunden die Wasserreinigung für den Po zunächst ausprobieren, bevor sie sich für den Kauf eines Produkts entscheiden. Und wo wäre das angenehmer als im eigenen Zuhause? Aus diesem Grund hat Geberit, europäischer Marktführer für Sanitärprodukte, die Aktion Test@Home initiiert. Die Idee dahinter: Kunden lassen von einem registrierten SHK-Betrieb in ihrer Nähe ein Testgerät einbauen und nutzen es ganz entspannt in ihrem gewohnten Umfeld. So können sie ungestört die Komfortfunktionen des Dusch-WCs kennenlernen. Mit dem Aufsatz-Modell Geberit AquaClean Tuma Classic geht das ganz einfach: Es kann ohne großen Aufwand auf eine bereits vorhandene WC-Keramik installiert werden. Wem das Dusch-WC gefällt, der behält das Testprodukt oder entscheidet sich für ein anderes Modell. Die Frowein Haustechnik GmbH aus Bingen am Rhein ist eines der teilnehmenden SHK-Unternehmen. Die Geschäftsführer sind vom Testkonzept überzeugt und geben hier einen Einblick in ihre Erfahrungen.

Seit Beginn der Aktion Test@Home im Herbst 2018 haben sich zahlreiche Sanitärbetriebe im gesamten Bundesgebiet als Aktionspartner registriert (www.geberit-aquaclean.de/test-home). Interessierte Kunden finden so ganz einfach teilnehmende Handwerksbetriebe in ihrer Region. Eine groß angelegte Werbekampagne von Geberit sorgt für die entsprechende Aufmerksamkeit beim Kunden. Darüber hinaus profitieren Sanitärunternehmen wie die Frowein Haustechnik GmbH von weiteren Werbemitteln für die gezielte Kundenansprache zur Testaktion.

**Empfehlung aus persönlicher Überzeugung**„Wir bauen Dusch-WCs bereits seit 30 Jahren ein und sind selbst große Fans davon. Diese Begeisterung geben wir natürlich auch an unsere Kunden weiter“, so Uwe Frowein, der mit seinem Sohn Daniel die Frowein Haustechnik GmbH führt. Dusch-WCs testen können die Kunden hier schon lange – in der Badausstellung des Sanitärbetriebs. Sowohl ein Geberit AquaClean Mera als auch das Modell AquaClean Sela sind voll funktionsfähig im Einsatz. „Aber die Möglichkeit, die Wasserreinigung im eigenen Bad auszutesten, ist eine einmalige Sache. Dadurch können wir auch potentielle Kunden dafür begeistern, die beim Gang aufs WC sehr auf ihre Privatsphäre bedacht sind und beispielsweise nicht das Dusch-WC bei uns in der Ausstellung nutzen möchten“, ergänzt Sohn Daniel.

Aufsatzmodell einfach eingebaut  
Das Aufsatzmodell Geberit AquaClean Tuma Classic hat die Firma Frowein bereits mehrere Male bei Kunden für den Test zu Hause eingebaut. Es passt auf die meisten handelsüblichen WC-Keramiken und bietet alle Grundfunktionen inklusive der WhirlSpray-Duschtechnologie, die für eine besonders sanfte, gezielte und gründliche Reinigung mit Wasser sorgt. „Der Dusch-WC-Aufsatz ist schnell installiert. Dabei wird der Stromanschluss über ein rund zwei Meter langes Kabel, mit dem bereits vormontierten Netzstecker, zur Steckdose hergestellt“, erläutert Daniel Frowein die Vorteile des Modells. Strom konnte in den Kundenbädern so ganz einfach über eine nahgelegene Steckdose genutzt werden. Die Verbindung zur Kaltwasserleitung wurde über ein T-Stück am Waschtisch mit separater Absperrung sowie einem Panzerschlauch zum Dusch-WC hergestellt. Gereinigt wird der Intimbereich allerdings mit angenehm warmem Wasser. Dass ausreichend und rasch körperwarmes Wasser zur Verfügung steht, wird mittels eines Durchlauferhitzers sichergestellt. Im Falle eines Rückbaus sind alle Komponenten ohne sichtbare Spuren schnell wieder entfernt.

**Alternative: Einbau einer Komplettanlage**  
„Natürlich gibt es auch Kunden, die sich von Anfang an für eine Komplettanlage oder ein Modell mit mehr Funktionen oder anderem Design interessieren, wie beispielsweise das AquaClean Mera oder das neue AquaClean Sela**.** Anstatt des Testaufsatzes bauen wir dann das gewünschte Modell ein“, berichtet Uwe Frowein. „Und wer kauft, bekommt die Kosten für die Einbauzeit selbstverständlich gutgeschrieben.“

Erfolgsquote nahe 100 Prozent  
Rund 20 Dusch-WCs hat das Unternehmen seit der Teilnahme an der Test@Home-Aktion verkauft und profitiert so von einem Nachfrageschub. „Unsere Erfolgsquote liegt bei nahezu 100 Prozent“, erklärt Uwe Frowein. Denn: „Wer sich erst einmal für ein Dusch-WC interessiert, ist nach dem Test vollends überzeugt und kauft so gut wie immer.“

Information:  
Interessierte SHK-Betriebe können sich auf der Website Test@Home unter [www.geberit.de/test-home](http://www.geberit.de/test-home) auch 2019 noch registrieren und Testkunden damit für ein Dusch-WC begeistern.

Bildmaterial

|  |  |
| --- | --- |
| Daten:Kunden:GEBERIT:Texte:2019:Pressemitteilungen:GAC:1_SHK, Planer:2_Test@Home_Installateur:Bilder:djd_Geberit_Tuma_Milieu.jpg | **[Geberit\_Test@Home\_1.jpg]** Ein Dusch-WC vor dem Kauf bequem zu Hause testen: Möglich macht dies die Aktion Test@Home von Geberit. Kunden lassen von einem registrierten SHK-Betrieb in ihrer Nähe ein Testgerät einbauen und nutzen es ganz entspannt in ihrem gewohnten Umfeld. So können sie ungestört die Komfortfunktionen des Dusch-WCs kennenlernen. Foto: Geberit |
| Macintosh HD:Users:m.lang:Desktop:Bildschirmfoto 2019-09-10 um 15.17.27.png | **[Geberit\_Test@Home\_2.jpg]** Die Frowein Haustechnik GmbH ist eines der teilnehmenden Unternehmen an der Geberit Aktion Test@Home und hat dadurch schon viele Kunden für das Dusch-WC begeistern können.  Foto: Geberit |
|  | **[Geberit\_Test@Home\_3.jpg]** Mit dem Aufsatz-Modell Geberit AquaClean Tuma Classic geht der Einbau im Kundenbad ganz einfach: Es kann in den meisten Fällen ohne großen Aufwand auf eine beliebige bereits vorhandene WC-Keramik installiert werden. Wem das Dusch-WC gefällt, der behält das Testprodukt. Bei Bedarf kann es ganz einfach wieder ausgebaut werden. Foto: Geberit |



****Weitere Auskünfte erteilt:****

**Ansel & Möllers GmbH  
König-Karl-Straße 10, 70372 Stuttgart  
Nathalie La Corte, Michaela Lang  
Tel. +49 (0)711 92545-17**

**Mail: n.lacorte@anselmoellers.de**

**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 2018 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).