„Man sollte regelmäßig sein eigener Kunde sein“

# Installateure setzen auch privat auf Geberit AquaClean Dusch-WCs

Geberit Vertriebs GmbH, Pfullendorf, Oktober 2025

**Die Planung und Umsetzung von Badneubauten und Modernisierungen gehört für die Installateure Markus Danecker, Franjo Sestak und Kevin Unterberg zum Berufsalltag. Nun haben sie die Kundenperspektive eingenommen und für die eigene Nutzung ein Geberit AquaClean Dusch-WC installiert. Kevin Unterberg hat seinem Privatbad damit ein Update verpasst, Franjo Sestak baute das Dusch-WC in die Gästetoilette seiner umgebauten Scheune und Markus Danecker installierte es, um den Komfort im Homeoffice eines Mitarbeiters zu erhöhen. Von ihren Erfahrungen bei der Installation und den ersten ausführlichen Praxistests erzählen die drei Sanitärprofis.**

Geberit AquaClean Dusch-WCs versprechen eine einfache Montage und eine komfortable Nutzung. Kevin Unterberg, Markus Danecker und Franjo Sestak haben das Modell Geberit AquaClean Mera einem Praxistest unterzogen. Alle drei bestätigen: „Die Installation ist so einfach wie versprochen und der Komfort schlägt jedes konventionelle WC.“  
  
**Markus Danecker: Homeoffice mit neuem WC**  
Das Team der Gustav Müller GmbH und Co. KG hat seinen Firmensitz in Düsseldorf. Markus Danecker wollte einem seiner Büro-Mitarbeiter, der vier Tage die Woche im Homeoffice arbeitet, etwas Luxus mit einem Dusch-WC gönnen. Im Zuge dessen entstand ein neues, an den Raum angegliedertes Gäste-WC, das er mit einem Geberit AquaClean Mera Classic ausgestattet hat.  
  
Seit Markus Danecker und sein Team vor 10 Jahren das Geberit Werk in Pfullendorf besuchten, ist er Fan der AquaClean Dusch-WCs: „Viele unserer Kunden scheuen sich noch davor, ein Dusch-WC auszuprobieren. Und ich kenne diese Bedenken von mir selbst. Bei unserem Werksbesuch bei Geberit vor rund 10 Jahren waren überall AquaClean Modelle installiert. Und dann habe ich es einfach mal ausprobiert. Jetzt bin ich absolut überzeugt und kann sagen, es lohnt sich seine Scheu zu überwinden, denn es macht einfach Spaß und man fühlt sich sauber.“  
  
**Franjo Sestak: Komfort für Gäste in umgebauter Scheune**  
Der Installateur und Heizungsbauer Franjo Sestak leitet seit 18 Jahren seinen eigenen Betrieb, die FAT Sestak GmbH im mittelfränkischen Dettenheim. Kürzlich haben er und seine Familie einen 500 Jahre alten Hof umgebaut. Ein Gebäudeteil auf dem Gelände ist eine Scheune aus dem Jahr 1760. Sie wurde von einer ursprünglich landwirtschaftlichen Nutzung zu Wohnzwecken umgebaut. Dort befindet sich der Ort, wo alle Gäste der Sestaks hinmüssen, wenn sie mal „müssen“. Alle Gäste der Familie dürfen künftig auf das Geberit AquaClean Mera Comfort Dusch-WC.

Ein Dusch-WC von Geberit sollte es werden, weil Sestak bereits in der vorherigen Wohnung gute Erfahrungen damit gemacht hatte. „Mit sieben bis acht Quadratmetern bietet der Raum, den es vor dem Umbau gar nicht gab, den Gästen viel Platz.“ Das bot viele Freiheiten, aber auch Herausforderungen, erinnert sich Franjo Sestak: „Es war nicht leicht, den großen Räumlichkeiten einen wohnlichen Charakter zu geben. Auch deshalb haben wir für die Einpassung des WCs Jura-Naturstein verwendet, der hier in der Region abgebaut wird.“

**Kevin Unterberg: Badezimmerupdate in Duisburg**  
Kevin Unterberg arbeitet als angestellter Meister im SHK-Betrieb seiner Eltern, der Heinz & Carmen Unterberg GmbH in Duisburg-Rumeln. Bereits vor 15 Jahren hat er sein eigenes Badezimmer modernisiert. „Zu diesem Zeitpunkt war das Thema Stromanschluss am WC leider noch kein flächendeckendes Thema. Anderenfalls wäre die nachträgliche Installation eines Dusch-WCs noch einfacher gewesen“, erzählt Unterberg. Für die Installation des Geberit AquaClean Mera Classic musste er daher die Wand öffnen und ein Stromkabel zum WC legen. Der Wasseranschluss war im Gegensatz zum Elektroanschluss ohne großen Aufwand möglich. „Ich habe einfach eine zusätzliche Wasserleitung durch das Leerrohr gezogen. Der vorhandene Geberit Spülkasten war dafür bereits vorbereitet“, fasst er die Vorarbeiten für die Installation zusammen.  
  
Die Wahl des Modells AquaClean Mera Classic war für Unterberg in erster Linie eine Designentscheidung: „Mir war es wichtig, dass das Dusch-WC wie eine normale Toilette aussieht. Das erfüllt das AquaClean Mera perfekt und bietet darüber hinaus alles, was ich von einem Dusch-WC erwarte.“ Von vielen Besuchen bei seiner Familie in Spanien ist Kevin Unterberg schon seit Kindertagen an die Reinigung mit Wasser mit einem Bidet gewöhnt: „Ein Dusch-WC hat für mich im Vergleich zum Bidet aber eindeutig die Nase vorn. Nicht nur hinsichtlich des Platzbedarfs, sondern auch in Bezug auf die Funktionen. Meine Freundin und ich sind vor allem Fans der integrierten Geruchsabsaugung – die funktioniert 1a.“  
  
**Schnelle und einfache Montage dank Video**  
Das Feedback von Kevin Unterberg, Markus Danecker und Franjo Sestak zur Montagefreundlichkeit des Geberit AquaClean Mera ist durchweg positiv. Alle drei haben zusätzlich zu den beiliegenden Anleitungen zunächst das Video zur Montage und Inbetriebnahme im Online Produktkatalog von Geberit angesehen. Markus Danecker freut sich über visuelle Anleitungen: „Man ist ohnehin ständig am Handy – da ist der Link zum Video schnell und einfach. Gerade unsere jüngeren Teammitglieder sind da vorne mit dabei und bei der guten Schritt-für-Schritt-Anleitung braucht man kaum noch eigenes Vorstellungsvermögen.“ Kevin Unterberg ergänzt: „Ich lese einfach nicht so gerne. Aber mit der hilfreichen Videoanleitung kann man eigentlich nichts falsch machen.“

Für Unterberg ist die Montage eines AquaClean nicht aufwändiger als die einer normalen WC-Keramik ohne Duschfunktion: „Das AquaClean muss ich nur mit einem Schlüssel anziehen und mit der Montagehilfe kann ich es zuvor einfach in Position schieben.“ Markus Danecker hat ähnliche Erfahrungen gemacht: „Die WC-Keramiken werden immer schwerer, dank der Montagehilfe muss man das WC nicht halten, sondern kann ganz entspannt die Befestigung anziehen.“ Gerade in kleinen Räumen, in denen man nur allein arbeiten kann, ist das für ihn eine Erleichterung. Auch Sestak findet: „Geberit erklärt durch Montagevideos und Anleitung alles sehr gut. Die Installation ist unschlagbar einfach, behaupte ich jetzt mal. Der Mehraufwand im Vergleich zu einem herkömmlichen WC ist minimal.“

Die Inbetriebnahme der Dusch-WCs über die Geberit Home App bezeichnen die Sanitärprofis als problemlos und schnell. „Ich nutze die App sehr gerne, da sie eine gute Übersichtlichkeit bietet. Die hinterlegten Schritt-für-Schritt-Anleitungen und Videos sind vor allem bei nicht alltäglichen Wartungsarbeiten wie der Entkalkung oder dem Filterwechsel sehr hilfreich“, sagt Sestak. Auch die gewünschten Grundeinstellungen, wie die Position des Duscharms oder die Wassertemperatur, lassen sich mit der Home App schnell und einfach hinterlegen. „Die App bietet eine super Alternative zur Fernbedienung“, fügt Sestak hinzu.  
  
**Kaum zusätzlicher Pflegeaufwand im Vergleich zu Standard-WCs**  
Macht ein WC, das mehr kann, auch mehr Arbeit? Die Antwort von Markus Danecker fällt eindeutig aus: „Es ist spülrandlos und spült sehr gut aus. Dadurch hält sich der Reinigungsaufwand von vornherein in Grenzen. Bei den zusätzlichen Reinigungsschritten unterstützt das AquaClean Dusch-WC, indem es fast alles selbst macht. Vor und nach jeder Nutzung reinigt sich der Duscharm automatisch mit sauberem Wasser. Für eine noch gründlichere Reinigung lässt sich der Duscharm auf Knopfdruck sogar ausfahren. Und natürlich muss man hin und wieder das Entkalkungsprogramm laufen lassen, das zeigt dann ein LED-Licht an. Aber alles in allem ist das kein Mehraufwand.“ Kevin Unterberg nutzt zur Pflege seines AquaClean die vom Hersteller empfohlenen Reinigungsmittel: „Der Reiniger funktioniert einwandfrei. Außerdem lassen sich der WC-Sitz und -Deckel zum Saubermachen einfach abnehmen.“ Auch Franjo Sestak betont die gründliche Reinigung des Duscharms: „Geberit spült den Duscharm vor und auch nach dem Benutzen, alles automatisch. Das funktioniert sehr gut und ist benutzerfreundlich.“ Auch die Reinigung des Dusch-WCs selbst sei nicht aufwändiger, als bei einem herkömmlichen WC, sagt er: „Es ist ja eine normale Keramik, man putzt sie außen und innen wie jede andere Toilette. Der Mehraufwand im Betrieb ist minimal, ab und zu Filter wechseln und Entkalken. Je nachdem wie kalkhaltig das Wasser ist, meldet sich die Toilette vielleicht einmal im Jahr, das war’s schon.“  
  
**Eigene Erfahrung für eine bessere Kundenberatung**  
Seit einigen Jahren gehört ein Stromanschluss am WC zum Standard bei der Heinz & Carmen Unterberg GmbH. Dieser ist für Kevin Unterberg oftmals der Einstieg in die Dusch-WC-Beratung. „Strom am WC ist für unsere Kunden manchmal noch verwunderlich. Aber die Zusatzfunktionen wie Geruchsabsaugung oder Dusch-Funktion stoßen dann meist auf Interesse.“ Markus Danecker weiß aus seiner Erfahrung bei der Gustav Müller GmbH und Co. KG: „Der Gang aufs WC ist für die meisten ein heikles Thema. Darüber spricht man nicht gerne. Da kann ein Umweg über das Thema Strom am WC den Einstieg erleichtern. Auch eine Nachrüstung ist dann zu einem späteren Zeitpunkt wesentlich einfacher.“ Franjo Sestak beobachtet, dass sich bei den Kunden in den letzten Jahren etwas verändert habe: „Viele sprechen mich auf Dusch-WCs an, nachdem sie bei Freunden zu Gast gewesen sind, und dort eines gesehen und selbst ausprobiert haben. Mittlerweile zeigt von meinen Kunden jeder zweite Käufer eines Bades Interesse an einem Dusch-WC.“   
  
Die eigenen Erfahrungen als Dusch-WC-Nutzer sind für die Sanitärprofis eine gute Basis für die Kundenberatung. Seit sie selbst tägliche Dusch-WC-Nutzer sind, können sie ihre Kunden noch besser beraten. Alltagserfahrungen bei der Nutzung, Bedienung und Pflege empfinden sie als hilfreich. „Das wurde mir auch nochmal klar, als ich neulich mit meinem Rücken Probleme hatte. Bei eingeschränkter Mobilität ist ein Dusch-WC super“, erzählt Kevin Unterberg. In Zukunft möchte er diese Erfahrungen auch für die Beratung von Kunden in höherem Altern nutzen. Franjo Sestak bestätigt das Interesse bei Menschen mit etwas mehr Lebenserfahrung: „Die Generation 50 aufwärts ist offener für das Thema Dusch-WC.“ Das überrascht nicht, denn meist spielt das Thema Gesundheit mit steigendem Alter eine immer wichtigere Rolle. Mitunter geht es um Vorsorge für spätere Lebensphasen undden konkreten Wunsch, möglichst lange ein selbstständiges Leben zu führen, ohne auf die Hilfe anderer angewiesen zu sein.

Sestak beobachtet: „Generell kommt etwa die Hälfte meiner Kunden selbst mit dem Wunsch nach einem Dusch-WC zu mir. Die andere Hälfte wird hellhörig, sobald es um die gründlichere Intim-Reinigung geht. Schließlich ist die Reinigung mit Wasser Bestandteil eines jeden Bades, nur hierzulande eben noch nicht immer am WC.“ Auch für Markus Danecker steht der Hygieneaspekt besonders im Fokus: „Im Bereich Sauberkeit und Hygiene bietet ein AquaClean 100 Prozent Mehrwert. Man fühlt sich einfach rein.“  
  
**Sei dein eigener Kunde**  
Kevin Unterberg ist mit seinem Geberit AquaClean rundum zufrieden: „In Sachen Nutzung, Komfort, Reinigung, Zuverlässigkeit und Installationsaufwand kann ich überall die Note 1 vergeben. Man sollte regelmäßig sein eigener Kunde sein und sich auch im Bad zu Hause den Komfort eines Dusch-WCs gönnen.“ Als Franjo Sestak auf ein Dusch-WC umgestiegen ist, wollte auch er selbst das nutzen, was er verbaut: „Über das, was man verkauft, sollte man auch selbst reden können.“ Markus Danecker sagt: „Ausspülung, Geruchsabsaugung und Dusch-Funktion mit der WhirlSpray-Duschtechnologie: Alles top. Auch wenn dieses AquaClean bei meinem Kollegen im Homeoffice hängt, wir haben zum Glück auch eins in unserem Büro in Düsseldorf.“ Franjo Sestak weist auf einen weiteren, vielleicht etwas unterschätzten Aspekt bei seinem Modell Mera Comfort hin: „Dass sich der WC-Deckel von alleine öffnet, wenn man sich nähert, ist sehr komfortabel. Aber dass er sich auch von selbst schließt, das ist besonders für den Hausfrieden gut. Diese Diskussion gibt’s jedenfalls bei uns im Haus nicht mehr.“

Bildmaterial

|  |  |
| --- | --- |
| Ein Bild, das Wand, Im Haus, Person, Installationszubehör enthält.  Automatisch generierte Beschreibung | **[Geberit\_GAC\_Erfahrungsbericht\_01.jpg]** Kevin Unterberg von der Heinz & Carmen Unterberg GmbH hat seinem privaten Bad mit einem AquaClean Mera Classic ein Upgrade verpasst. Foto: Geberit |
| Ein Bild, das Person, Menschliches Gesicht, Kleidung, Mann enthält.  Automatisch generierte Beschreibung | **[Geberit\_GAC\_Erfahrungsbericht\_02.jpg]** Markus Danecker (links) von der Gustav Müller GmbH und Co. hat bei seinem Mitarbeiter im Homeoffice ein Geberit AquaClean Dusch-WC installiert. Foto: Geberit |
|  | **[Geberit\_GAC\_Erfahrungsbericht\_03.jpg]** Franjo Sestak von der FAT Sestak GmbH aus Dettenheim erhöhte den Komfort seiner privaten Gästetoilette in einer umgebauten Scheune aus dem Jahr 1760.  Foto: Geberit |
| Ein Bild, das Person, Wand, Im Haus, Werkzeug enthält.  Automatisch generierte Beschreibung | **[Geberit\_GAC\_Erfahrungsbericht\_04.jpg]** Im neuen Gäste-WC hat Markus Danecker den Stromanschluss für das AquaClean im Vorfeld eingeplant. Foto: Geberit |
| Ein Bild, das Person, Wand, Im Haus, Kleidung enthält.  Automatisch generierte Beschreibung | **[Geberit\_GAC\_Erfahrungsbericht\_05.jpg]** Dank der Geberit Montagehilfe muss Markus Danecker die AquaClean-Keramik nicht halten, sondern kann sie einfach in Position schieben. Foto: Geberit |
| Ein Bild, das Im Haus, Person, Wand, Kleidung enthält.  Automatisch generierte Beschreibung | **[Geberit\_GAC\_Erfahrungsbericht\_06.jpg]** Laut Kevin Unterberg ist die Montage eines AquaClean nicht aufwändiger als die einer normalen WC-Keramik ohne Duschfunktion. Foto: Geberit |
|  | **[Geberit\_GAC\_Erfahrungsbericht\_07.jpg]** Der Mehraufwand bei der Montage eines Geberit Dusch-WCs im Vergleich zu einem herkömmlichen WC ist minimal, findet Franjo Sestak. Foto: Geberit |
| Ein Bild, das Person, Schuhwerk, Badezimmer, Waschbecken enthält.  Automatisch generierte Beschreibung | **[Geberit\_GAC\_Erfahrungsbericht\_08.jpg]** Besonders in beengten Platzverhältnissen erweist sich die einfache Montage, die von nur einer Person durchgeführt werden kann, als vorteilhaft. Foto: Geberit |
| Ein Bild, das Im Haus, Person, Badezimmer, Installationszubehör enthält.  Automatisch generierte Beschreibung | **[Geberit\_GAC\_Erfahrungsbericht\_09.jpg]** Die Inbetriebnahme des Geberit AquaClean über die App bezeichnen die Installateure Unterberg, Danecker und Sestak als problemlos und schnell. Foto: Geberit |
| Ein Bild, das Badezimmer, Person, Im Haus, Installationszubehör enthält.  Automatisch generierte Beschreibung | **[Geberit\_GAC\_Erfahrungsbericht\_10.jpg]** Über die die Fernbedienung lassen sich sowohl Grundeinstellungen als auch individuelle Komforteinstellungen am Geberit AquaClean vornehmen. Alternativ lässt sich dafür auch die Geberit Home App verwenden. Foto: Geberit |
| Ein Bild, das Wand, Person, Kleidung, Im Haus enthält.  Automatisch generierte Beschreibung | **[Geberit\_GAC\_Erfahrungsbericht\_11.jpg]** Markus Danecker sagt über das Geberit AquaClean Mera Classic: „Ausspülung, Geruchsabsaugung und Dusch-Funktion: Alles top.“ Foto: Geberit |
| Ein Bild, das Wand, Im Haus, Installationszubehör, Badezimmer enthält.  Automatisch generierte Beschreibung | **[Geberit\_GAC\_Erfahrungsbericht\_12.jpg]** Die Wahl des Modells AquaClean Mera Classic war für Kevin Unterberg in erster Linie eine Designentscheidung: „Mir war es wichtig, dass das Dusch-WC wie eine normale Toilette aussieht.“ Die geschlossene Form des Geberit AquaClean Mera verhüllt die integrierte Technik. Foto: Geberit |
|  | **[Geberit\_GAC\_Erfahrungsbericht\_13.jpg]** Kevin Unterberg vergibt dem Geberit AquaClean Mera Classic in Sachen Nutzung, Komfort, Reinigung, Zuverlässigkeit und Installationsaufwand die Note 1. Foto: Geberit |
|  | **[Geberit\_GAC\_Erfahrungsbericht\_14.jpg]** Für Franjo Sestak war es nicht leicht, den relativ großen Räumlichkeiten seines Gäste-WCs einen wohnlichen Charakter zu geben. Er entschied sich bei der Einpassung des Dusch-WCs für Jura-Naturstein. Foto: Geberit |
|  | **[Geberit\_GAC\_Erfahrungsbericht\_15.jpg]**  Der Selbständige Franjo Sestak arbeitet schon seit 20 Jahren mit Geberit zusammen und ist sehr zufrieden. Dass sich der WC-Deckel seines neuen AquaClean Mera Comfort nicht nur von selbst öffnet, sondern auch schließt, wirkt sich positiv auf den Hausfrieden aus. Foto: Geberit |

**Weitere Auskünfte erteilt:**

AM KommunikationKönig-Karl-Straße 10, 70372 StuttgartAnnibale PicicciTel. +49 (0)711 92545-12

Mail: presse.geberit@amkommunikation.de 

**Über Geberit**

Die weltweit tätige Geberit Gruppe ist europäische Marktführerin für Sanitärprodukte und feierte im Jahr 2024 ihr 150-jähriges Bestehen. Geberit verfügt in den meisten Ländern Europas über eine starke lokale Präsenz und kann sowohl auf dem Gebiet der Sanitärtechnik als auch im Bereich der Badezimmerkeramiken einzigartige Mehrwerte bieten. Die Fertigungskapazitäten umfassen 26 Produktionswerke, davon 4 in Übersee. Der Konzernhauptsitz befindet sich in Rapperswil-Jona in der Schweiz. Mit rund 11.000 Mitarbeitenden in über 50 Ländern erzielte Geberit 2024 einen Nettoumsatz von CHF 3,1 Milliarden. Die Geberit Aktien sind an der SIX Swiss Exchange kotiert und seit 2012 Bestandteil des SMI (Swiss Market Index).