

«Wir haben unsere Dusch-WC-Technik speziell für hiesige Märkte entwickelt»

Der Trendsetter am Schweizer Dusch-WC-Markt LaPreva hat mit seinem neuen Gerät P2 eben an der Swissbau für viel Aufsehen gesorgt. Weitere Überraschungen waren die Zusammenarbeit der Schwesterfirma Noventa mit Laufen im Dusch-WC-Bereich und die Erweiterung im Vertriebskonzept von LaPreva. Der Geschäftsführer von LaPreva Andreas Altherr erklärt im Interview die Hintergründe für diese interessanten Entwicklungen.

Fery Lipp

Andreas Altherr, LaPreva hat vor zwei Jahren erfolgreich den Dusch-WC-Markt in der Schweiz mit dem P1 ergänzt. Jetzt folgt das P2. Was sind die wesentlichen Unterschiede zum P1, was ist gleich und wo liegen die Vorteile beim neuen P2?

Das LaPreva P2 kann als kleiner Bruder des LaPreva P1 bezeichnet werden. Bei beiden Dusch-WCs steht ganz klar die Hygiene im Mittelpunkt. Neben praktischen Details wie dem abnehmbaren Sitz und Deckel oder der schützenden Duschdüsenblende verfügen beide über eine Entkalkung sowie über eine thermische Reinigungsfunktion, die im Innern des Geräts für kompromisslose Hygiene sorgt. Ebenfalls lassen sich beide Dusch-WCs bequem und einfach mit dem Drück- und Drehknopf oder der selbsterklärenden



Andreas Altherr: «Durch die Sortimentsergänzung haben Endkunden, Planer und Architekten neu die Wahl, ob sie mit dem P1 Farb- und Designakzente im Bad setzen möchten oder ob das Dusch-WC im Falle des P2 eher zeitlos schlicht und unsichtbar andere Badeinrichtungen ergänzen soll.»

Touchscreen-Fernbedienung bedienen. Einfacher geht es kaum. Im Gegensatz zum P1 verfügt das P2 nicht über einen Warmluftföhn und ist nur in einer Farbvariante verfügbar. Wo das P1 mit seinem integrierten Badmöbel in unterschiedlichen Farbkombinationen bewusst Akzente im Bad setzt, ist das P2 zurückhaltender und kann deshalb als «heimliches Dusch-WC» bezeichnet werden. Denn die gesamte Technik wurde geschickt in die formschöne, spülrandlose Schweizer Vollkeramik integriert.

Wird das P1 weiter neben dem P2 angeboten?

Das LaPreva P2 wird unser Dusch-WC-Sortiment ergänzen. Die P-Linie von LaPreva bietet dem Endkunden höchste Hygiene, hohen Bedien- und Sitzkomfort sowie ein einzigartiges Duscherlebnis. Durch die Sortimentsergänzung haben Endkunden, Planer und Architekten neu die Wahl, ob sie mit dem P1 Farb- und Designakzente im Bad setzen möchten oder ob das Dusch-WC im Falle des P2

eher zeitlos schlicht und unsichtbar andere Badeinrichtungen ergänzen soll.

Bei beiden Dusch-WCs wird das wasserführende System auf thermischem Weg mit 70 °C heissem Wasser gereinigt und beide verfügen über die integrierte Entkalkungsfunktion. Wie ist es zu erklären, dass nicht weitere Anbieter ihrem Beispiel folgen?

Unsere beiden Dusch-WCs wurden in der Schweiz – und für die Schweiz – entwickelt. Sie sollen höchste Anforderungen an Langlebigkeit, Komfort und Hygiene erfüllen. Statt Funktionen und technische Konzepte aus dem asiatischen Raum auf die Schweiz und Europa zu übertragen, haben wir unsere Dusch-WC-Technik speziell für diese Märkte entwickelt. Dies zeigt sich unter anderem bei der Entkalkungsfunktion und der thermischen Reinigung. Für solche innovativen Neuentwicklungen braucht es einerseits fundiertes Know-how in der Gerä-

teentwicklung und Anwendungstechnik und andererseits erfahrene Mitarbeiter mit grosser Leidenschaft für Dusch-WCs. Beides ist innerhalb der Noventa Gruppe seit vielen Jahren vorhanden.

Neuerdings sind sie nicht mehr die einzigen am Markt mit dieser Technik. Das Cleanet Riva von Laufen – auf der Basis des P2 – hat das auch. Die Zusammenarbeit Ihrer Schwesterfirma Noventa mit Laufen wird wohl den Dusch-WC-Markt in unseren Breiten weiter revolutionieren und beleben. Glauben Sie, Ihr Beispiel wird Schule machen?

Für ein erstklassiges Dusch-WC braucht man erstens eine zuverlässige und innovative Technologie mit Mehrwert für den Endkunden, zweitens eine formschöne und ebenso moderne Qualitätskeramik und drittens ein Team, das voll und ganz hinter dem Produkt steht und für einen erstklassigen Service alles gibt. Kooperationen sind dann erfolgreich, wenn beide Parteien, deren Fachpartner und vor allem die Endkunden profitieren können. Das LaPreva P2 – oder auch das Cleanet Riva von Laufen – sind der Beweis dafür, dass solche Formen der Zusammenarbeit genau das bewirken können. Endkunden und Fachpartner erhalten so das beste Hygiene-WC mit kinderleichter Bedienung und Top-Design, was den Dusch-WC-Markt Europa durchaus revolutionieren und beleben könnte.

Wie hebt sich das LaPreva P2 von der Konkurrenz ab?

Form und Funktion verleihen Produkten ihre Existenzberechtigung. Bei den Funktionen setzt das P2 auf kompromisslose Hygiene, einfache Bedienung und wohltu-



Die Schwesterfirma Noventa verfügt über eine langjährige Erfahrung im Engineering...

enden Komfort. In Sachen Form wird Endkunden, Planern und Architekten erstmals ein Dusch-WC angeboten, bei dem die komplette Technik unsichtbar in die Keramik integriert ist. Und auch bei der Montage wird das P2 das Leben vieler Installateure extrem vereinfachen. Unsere Fachberater stehen diesbezüglich gerne für Schulungen zur Verfügung.

LaPreva verfügt mit Noventa über eine langjährige Erfahrung im Engineering sowie in der Herstellung von Dusch-WCs in der Schweiz. Sie wollen als Pionier den schweizerischen Dusch-WC-Markt weiterentwickeln. Was ist als nächste Innovation geplant?

Die Tatsache, dass wir bereits 2 Jahre nach der Einführung des P1 unser Sortiment mit einer weiteren Weltneuheit ergänzen, zeigt, wie wichtig Innovation in unserem Unternehmen ist. Insofern werden wir auch in den kommenden Jahren konsequent an neuen Konzepten mit spürbarem Mehrwert für unsere Kunden arbeiten. Grundsätzlich kommunizieren wir Produktneu-

heiten jedoch erst kurz vor deren Präsentation. In diesem Sinne möchte ich noch nichts verraten und Sie um etwas Geduld bitten.

Wird es auch von LaPreva bald ein Dusch-WC im unteren Preissegment wie von anderen Anbietern geben? Glauben Sie nicht, dass auch solche Geräte erfolgversprechend für LaPreva sein könnten und den Markt für Dusch-WCs wesentlich erweitern könnten?

Es gehört zu unserer Vision, dass die Reinigung mit Wasser in Zukunft der Standard sein wird. Dies bedeutet, dass auch im unteren Preissegment Produkte angeboten werden müssen. Falls wir für dieses Segment ein eigenentwickeltes Gerät einführen, dann hat auch dieses klarerweise unseren Ansprüchen in Sachen Hygiene, Komfort und Design gerecht zu werden.

LaPreva ist bekannt dafür, seine Produkte über den zweistufigen Vertriebsweg anzubieten. Die Geräte wurden bisher von eigenen Servicemitarbeitern montiert. Jetzt haben Sie das Ver-

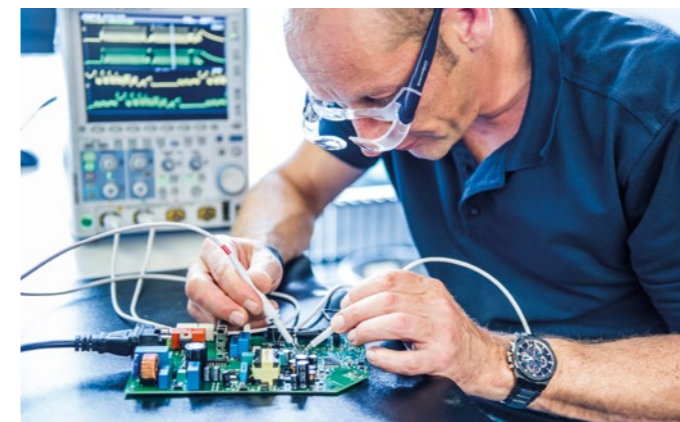
triebskonzept überarbeitet. Was wurde verändert und weshalb?

Korrekt. Ab 2014 konnten wir mit dem Aufbau unseres Vertriebs starten. Als neuer Anbieter mit einer unbekannten Marke hat man den Nachteil, dass viele Installateure aufgrund ihrer früheren Erfahrungen zunächst etwas zurückhaltend sind. Mit dem Provisionsmodell und der Montage durch LaPreva haben wir unseren Installateuren ein lukratives Modell ohne Risiko angeboten.

Während der letzten beiden Jahre haben wir über 550 Vertriebspartner von uns und unseren Produkten überzeugen können. Der damit verbundene Erfolg – mit entsprechender Anzahl Montagen – stellte uns vor zunehmende Kapazitätsengpässe. Aus diesem Grund werden wir unser zweistufiges Vertriebskonzept ab diesem Jahr so gestalten, dass unsere Fachbetriebe die LaPreva-Dusch-WCs bei uns einkaufen und selber montieren können. Sie profitieren dabei nicht nur von attraktiven Konditionen, sondern können bei Bedarf – z. B. bei Kapazitätsengpässen – die Geräte auch weiterhin durch unsere eigenen Servicetechniker montieren lassen. Selbstverständlich unterstützen wir unsere Fachbetriebe mit kostenlosen Live-Montagen und Schulungen. ■

Weitere Informationen:
www.lapreva.ch

www.lapreva.com



... sowie in der Herstellung von Dusch-WCs in Schweizer Qualität.



Der Alarmierer



Wasserm Maus

Das einfache Leckwarngerät.

Die Wasserabsteller



Wasser-Stop Robi System

Das kompakte Leckwarnsystem für den Einbau in das Leitungssystem mit vielen optionalen Anpass- und Erweiterungsmöglichkeiten.



Wasser-Stop Robi F

Die einfache Sicherheitsarmatur für den Einbau in das Leitungssystem. Als Ersatz von Magnetventilen.



Wasserhahn Sicherheitstechnik GmbH

Opfikonstrasse 45
8304 Wallisellen
Tel 043 233 35 30
Fax 043 233 35 31
www.wasserhahn.ch