

UMBAU OHNE LADENSCHLIESSUNG

EIN KRITISCHER BLICK AUF PLANUNG, DIE UNTER REALBEDINGUNGEN IM SANITÄTSHAUS BESTEHEN MUSS

Im Sanitätshaus entscheidet Ladenbau über mehr als Optik: über Vertraulichkeit, Orientierung und Tempo. Darum nehmen wir Andreas Bäuerlein (Bäuerlein Objektdesign) ins Kreuzverhör: Ist ein Umbau im laufenden Betrieb wirklich möglich – oder fressen Staub, Lärm und Umleitungen den Alltag? Und wie belastbar ist das Versprechen: Umbau ohne Ladenschließung?

Worauf achten Sie, wenn Sie eine Verkaufsfläche zum ersten Mal betreten?

Andreas Bäuerlein: Ich versuche bewusst, den Laden erst einmal wie ein Laie zu erleben – trotz 30 Jahren Erfahrung. Oft fällt auf, dass Teams, die täglich vor Ort sind, Engpässe und Brüche in der Struktur nicht mehr sehen. Wir schauen deshalb schnell auf Wege, Abläufe und darauf, wo der Kunde Orientierung verliert.

Herr Bäuerlein, was macht Bäuerlein Objektdesign – und wie kam es zur Spezialisierung auf Sanitätshäuser?

Andreas Bäuerlein: Wir kommen ursprünglich aus dem Apothekenbau. Über die Jahre sind wir immer stärker in den Gesundheitsbereich gerutscht – über Apotheken, Kosmetik und schließlich Sanitätshäuser sowie Orthopädie-Schuhtechnik. Irgendwann war klar: Wir gründen ein eigenes Planungsbüro und beschäftigen uns sehr intensiv mit Vorschriften, Abläufen und Anforderungen in Sanitätshäusern, um dort mehr Performance in den Betrieb zu bringen.

Wenn Sie so einen Bestand sehen: Muss es immer der Komplettumbau sein?

Andreas Bäuerlein: Nein. Wir

bieten gezielt Facelift- und Upcycling-Konzepte an. Ich bin ein Freund davon, vorhandene Elemente nicht vorschnell zu entsorgen. Mit überschaubarem Budget lassen sich Oberflächen, Farben, Beleuchtung oder Möbelteile so überarbeiten, dass der Auftritt wieder modern wirkt –



und sowohl Kunden als auch Mitarbeitende spürbar mehr Freude am Raum haben.

Und wenn doch alles neu gedacht werden soll – wie starten Sie dann?

Andreas Bäuerlein: Dann stellen wir zunächst vieles in Frage. Wir arbeiten mit einem detaillierten Fragenkatalog: Wie viele Mitarbeitende? Welche Fläche? Wel-

che Leistungen und Produktwelten? Welche Taktung im Alltag? Im Bestand fragen wir auch: Was fehlt vielleicht im Portfolio – und warum? Dafür sind wir gut vernetzt, etwa mit Scanner-Herstellern und Partnern in der Branche.

Das klingt in der Theorie gut.

Aber wie schaffen Sie es, so einen reibungslosen Ablauf in der Praxis auch wirklich sicherzustellen?

Andreas Bäuerlein: Abläufe sind für uns ein zentrales Planungskriterium. Es geht darum, Wege zu minimieren, Funktionen logisch zu bündeln und Prozesse so zu gestalten, dass weniger Reibung entsteht. Ein schöner Laden allein reicht nicht – die Einrichtung muss im Hintergrund funktionieren, damit Ware, Beratung und Versorgung im Vordergrund stehen.

Was unterschätzen Planer aus Ihrer Sicht am häufigsten – und was muss das Team dann ausbaden?

Andreas Bäuerlein: Die größte Belastung ist die Bauphase. Ein Umbau erzeugt Staub, Lärm und Unruhe – und das ist für Mitarbeitende anstrengend. Wir achten deshalb sehr darauf, dass das Sanitätshaus nicht schließen muss. Umbauten und auch Facelifts setzen wir – soweit möglich – während der Öffnungszeiten



um, wie wir es aus dem Apothekenbau gewohnt sind. Wichtig ist: Das Team wird eingebunden und „abgeholt“ – manchmal sogar mit kleinen Aktionen wie T-Shirts mit „Wir bauen um“-Schriftzug, damit auch die Kundschaft versteht, was hier gerade passiert.

Bei sensiblen Themen wie Brustprothesen oder Inkontinenz braucht es Diskretion. Wie lösen Sie das räumlich?

Andreas Bäuerlein: Bei Brustprothesen sind separate Räume Pflicht – auch akustisch sauber getrennt. Diese Bereiche gestalten wir bewusst anders als den klassischen Verkaufsraum: wohnlich, angenehm, als kleine „Wohlfühloase“. Das schützt Diskretion und unterstützt auch den Datenschutz. Inkontinenz lässt sich häufig gut über Beratungsecken lösen – aber der Brustbereich braucht eigene, hochwertige Räumlichkeiten.

Welche „unsichtbaren“ Qualitäten entscheiden aus Ihrer Sicht über die Wirkung eines Sanitätshauses?

Andreas Bäuerlein: Wir gehen sehr ganzheitlich vor: Licht, Akustik, Klima, Zu- und Abluft – gerade in Kabinen. Dafür erstellen wir intern Konzepte und Pläne, von Farben und Bemusterung bis zu Elektro-, Lüftungs- und Sanitärplanung. Am Ende geht es darum, dass das Gesamtkonzept trägt und die täglichen Abläufe sauber funktionieren.

Wenn so viele Gewerke zusammenspielen: Wie integrieren Sie dabei das Corporate Design der Betriebe?

Andreas Bäuerlein: Das ist im-

mer Bestandteil. Firmenfarben, Materialien und wiederkehrende Elemente ziehen sich durch Mittelraummöbel, Kabinen und Wandgestaltung, sodass ein klarer Wiedererkennungswert entsteht. Häufig begleiten wir auch Veränderungsprozesse wie neue Inhaber, neues Logo und die Kommunikation rund um Umbau und Eröffnung – inklusive Bauzeiten- und Marketingplanung.

Barrierefreiheit ist im Sanitätshaus Pflicht – aber Sie sprechen auch von „Begegnungsräumen“. Was meinen Sie damit?

“

Das Team wird eingebunden und „abgeholt“ – manchmal sogar mit kleinen Aktionen wie T-Shirts mit „Wir bauen um“-Schriftzug, damit auch die Kundschaft versteht, was hier gerade passiert.

Andreas Bäuerlein: Wir denken Barrierefreiheit vom Außenbereich bis in die Kabinen: Rampe, Pflaster, Wegeführung, ausreichende Bewegungsflächen – und Platz für Begleitpersonen. Gleichzeitig möchten wir Wartezonen schaffen, die nicht kalt wirken. Eine Ecke für einen Kaffee, ein angenehmer Aufenthaltsbereich: Das kann den Standort zu einem Ort machen, an dem sich Menschen – jung oder alt – gut aufgehoben fühlen.

Kleine Flächen sind oft besonders herausfordernd. Wie

bekommen Sie dort Struktur in Sortiment und Präsentation?

Andreas Bäuerlein: Wir erleben häufig „Warendruck“. Man kommt rein und fühlt sich erschlagen – auch weil sich über Jahre Aufsteller und Schnell-Dreher an der Kasse ansammeln. Dann hilft nur: neu durchstrukturieren, priorisieren, klare Produktwelten schaffen und Sichtachsen beruhigen. Das funktioniert auf 100 Quadratmetern ebenso wie auf 1.000 – Grenzen gibt es, aber meist steckt mehr Potenzial im Bestand, als Betreiber zunächst denken.

Auf Ihrer Website zeigen Sie Planungsfilme. Warum dieser Aufwand?

Andreas Bäuerlein: Viele Kunden können 2D- oder 3D-Pläne nicht wirklich „lesen“. Ein Planungsfilm macht den Entwurf räumlich erlebbar: Der Kunde sieht, wie er durch den neuen Laden läuft, kann Varianten vergleichen und Details wie Markenplatzierung, Farben oder Stauraum diskutieren. Wenn der Film passt, geht es in die Werkplanung über alle Gewerke.

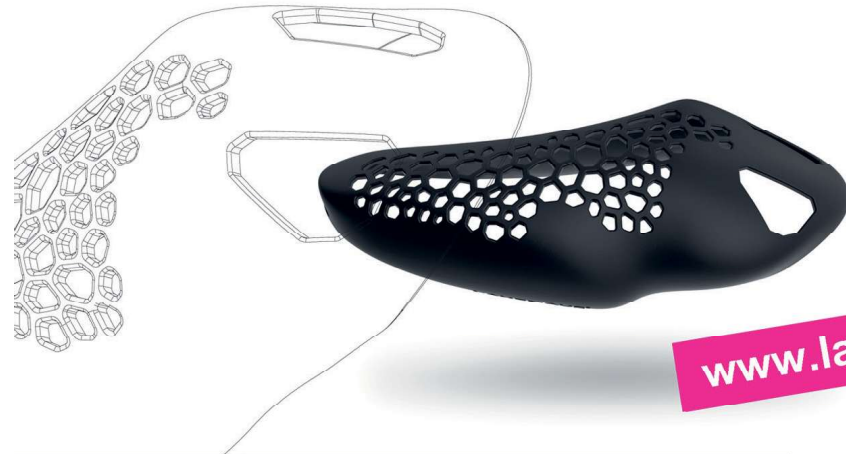
Zum Schluss: Was ist für Sie beim Umbau nicht verhandelbar?

Andreas Bäuerlein: Termintreue. Ein Bauzeitenplan ist wie ein Getriebe – wenn ein Rad nicht greift, hängt die ganze Kette. „Komm ich heut nicht, komm ich morgen“ gibt es bei uns nicht. Verzögerungen durch Gewerke, die zugesagte Termine nicht halten, sind für mich nicht akzeptabel.

www.b-objektdesign.de

Interview geführt von Christian Sujata

LAUFMAUS®
by Dr. med. Schüler



www.laufmaus.run

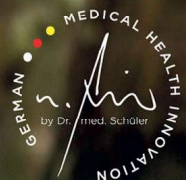
DER LAUFSCHUH

FÜR DIE HAND

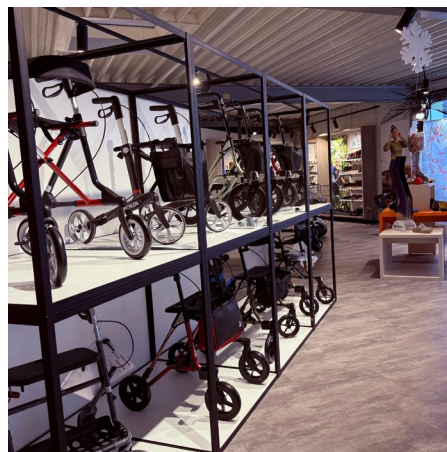


**OPTIMIERT DEINE HALTUNG UND
SORGT FÜR ENTSPANNTAUE LAUFERLEBNISSE**

JETZT TESTEN



RÄUME, DIE
FUNKTIONIEREN.
DESIGN,
DAS BLEIBT.



PERFEKTE BALANCE AUS
STRUKTUR, STIL UND
LANGELEBIGER WERTSCHÖPFUNG.



WIR PLANEN UND REALISIEREN IHRE IDEEN

Bäuerlein OBJEKTDESIGN GmbH
Rote Au 34, 74736 Hardheim
Tel.: 06283 2260-384

Mail: info@b-objektdesign.de
Web: www.b-objektdesign.de

FACELIFT ODER NEUBAU?

Sprechen Sie mit uns über die Zukunft Ihres
Sanitätshauses!

