

Klares Konzept, klare Übersicht, nur Parkett

Der erste Eindruck bei Babschanik in Ebersbach an der Fils ist verblüffend. Der Showroom ist gestaltet wie eine Kunsthalle: Puristisch – Licht durchflutet – Kunst an der Wand. Nur ein Produkt steht im Fokus: Parkett – Langdielen in großzügigen Flächen, farblich gegeneinander abgesetzt.



Jürgen Babschanik konzentriert sich in seinem Konzept auf einen Hersteller bei Parkett, Kleber und Oberflächenversiegelung. "Mehr macht alles nur kompliziert."

Er lebt seinen Beruf und mit dieser Leidenschaft berät er auch seine Kunden. Das sind Privatleute mit gehobenem Anspruch und zunehmend Innenarchitekten, die sich von dem neuen Studio angesprochen fühlen. Beim Umbau vor zwei Jahren sollte der Fokus für Parkett in den Vordergrund kommen. „Kein Drum Herum“, wie er sagt. Funktionsmöbel mit schlichter Kubatur. Die Theken in weißem Hochglanzlack, die Auszugsschränke matt schwarz. Lediglich ein paar Kunstobjekte zieren den Raum, wie die bunten auf Parkettriemen gemalten Acrylbilder an den Wänden oder Holzmöbel, die das reine Material in seiner kraftvollen Ausprägung zeigen, dazu die Wand mit den vielen Auszeichnungen, die von Kompetenz und Qualität zeugen. Am Boden auf 250 m² Ausstellungsfläche – Holz: Langdielen edel, wertig, mit Farbspiel und natürlicher Prägung, in Kontrast dazu Beton: grau, glatt, emotionslos. Darüber die Galerie, durch die Öffnung fällt Tageslicht von oben in den Raum.

„Lebensraum gestalten“ steht auf einer überdimensionalen roten Lichtwand, umrahmt von der Lehne eines Gartenstuhls. Nachts leuchtet das Rot nach draußen durch die raumhohen fast quadratischen Schaufenster und über den Lichthof der Galerie durch die Fenster im Obergeschoss. Das Gebäude selbst wird zum Kunstobjekt und zieht die Blicke der Vorbeifahrenden an. Emotionen – das ist es, was der Profi bei seinen Kunden wecken will. Holz ist ein Produkt, das alle Sinne anspricht.

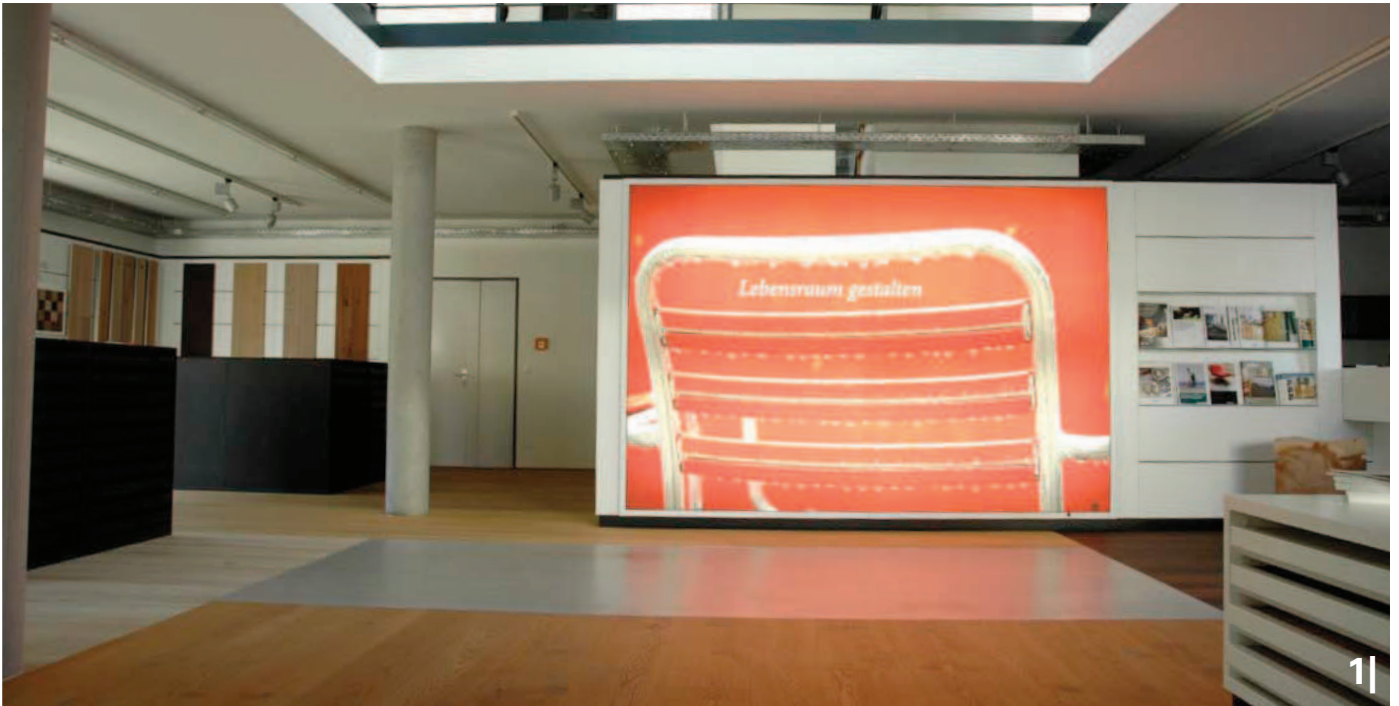
Die Lichtwand ist die Frontseite eines Kubus, an dessen zweiter Wand eine Interaktionsfläche installiert ist. Hier kann der Kunde per Klick die Wirkungsänderung des Parketts in Verbindung mit der Wandfarbe, der Verlegerichtung oder des Verbands testen. Als Schaltflächen stehen 42

Holzarten, 5 Verbände und Quer- oder Längsverlegung zur Wahl. Ein farbkalibrierter Monitor mit hoher Auflösung liefert dann das Ergebnis. Dieses Gerät hat zwei Vorteile, erklärt der Parkettle-gemeister, einerseits den Funfaktor: die Kunden erkunden spielerisch verschiedene Variablen. Andererseits können sie sich das Ergebnis so besser vorstellen.

Dennoch ist es Jürgen Babschanik wichtig, den Kunden die Wirkung des Holzes als Naturmaterial spüren zu lassen. Dazu sind die Langdielen abnehmbar an der Wand befestigt oder Musterplatten in großen Auszügen herausnehmbar. Um in natura Flächenwirkung zu demonstrieren, sind Farbvarianten am Studioboden auf großer Fläche verlegt. Hell, dunkel und sein Lieblingsparkett, die Eiche-Langdielen Silverline von Bauwerk, in der Oberfläche gebürstet und naturgeölt. Gefast, gebürstet, geölt, versiegelt – so werden die Unterschiede in der Oberflächenbearbeitung und Pflege klar, die sich auf die Haptik und Optik auswirken. Bei ihm bevorzugen 70 Prozent der Kunden Öl als Finish. Das Herz geht ihm auf, wenn auch der Kunde Feuer gefangen hat; dann entstehen Werte wie Dielen in Räuchereiche – 5 Meter lang. Nach der Parkettauswahl im Studio wird beim Ortstermin auf der Baustelle das weitere Farbkonzept des Raumes entwickelt.

Das Unternehmen Babschanik führen in zweiter Generation die drei Brüder Stefan, Martin und Jürgen. In ihrer Linie und mit ihrem Marketing, das immer wieder angepasst wird, sowie der neuen Ausstellung haben sie nur im Standardbereich Wettbewerb. Sie haben sich rein auf Parkethandel und Verlegung spezialisiert. Dabei spielt es keine Rolle, ob 5 m² oder 5000 m² zu verlegen sind. Die zehn Parkettleger im Unternehmen bringen ihre Leistung. Stefan Babschanik ist der Chef auf der Baustelle und immer vor Ort, ►





1|



2|



3|

- 1 Lebensraum gestalten ist das Ziel der Beratung bei Baschanik. Das rote Glasbild ist nachts beleuchtet und erfüllt den Raum mit einem von außen wahrnehmbaren roten Licht. Der Showroom wirkt mit seinen Holzobjekten und den Bildern gleichzeitig als Kunstforum.
- 2 Das Konzept bei Babschanik beruht auf einer klaren Linie. Der Fokus steht auf Parkett. Kein Drum Herum - Nur ein paar Bilder auf Parketriemen lockern die Strenge im Raum.
- 3 Der Gesprächsbereich: Die weiß lackierte Theke und das Bord bilden den Kontrast zum Parkett und den Holzobjekten, die das Material in seiner ursprünglichen Kraft zeigen. Parkett ist vielfältig einsetzbar, sogar in der Malerei, wie das Acylbild eindrucksvoll beweist.

Babschanik GmbH in Kürze

Brückenstraße 1
73061 Ebersbach/Fils
Tel.: 07163 · 536-000
Internet: www.babschanik.de
E-Mail: info@babschanik.de

Geschäftsführer:

Jürgen Babschanik
Stefan Babschanik
Martin Babschanik

Gründungs-jahr: 1962

Ausstellungsfläche 250 m²

Mitarbeiter: 10 Parkettleger, 3 Büroangestellte

Verbund: Parkettprofi

Niederlassung: Idler Bodenbeläge

Frauenländerstr. 50

71394 Kernen im Remstag



Mit der Interaktionswand kann der Kunde per Klick die Wirkung des Bodens in Verbindung mit der Wandfarbe, der Verlegerichtung oder des Verbands testen.

während Jürgen Babschanik die Architektenbetreuung und die Abwicklung übernimmt. Martin Babschanik führt die Niederlassung in Kernen. Parkett ist Trend und für sie die Krönung des Bodenbelags. Zusätzlich zur Handelsware fertigt der Betrieb auch eigene Landhausdielen an. Dazu werden bevorzugt Hölzer aus heimischen Wäldern verwendet. Mit diesem Service bietet Babschanik seinen Kunden beispielsweise Boden und Treppe aus einem Guss oder fertigt Sockelleisten, die in der Holzart und Farbe dem Boden angepasst sind und im Design so schmal und flach, dass sie kaum wahrnehmbar die Randfuge am Boden überdecken – kleine feine Leisten in Würfelform.

Kompetenz und Kreativität sind auch die Stärken von Jürgen Babschanik. So machte er das Unternehmen selbst zur Marke. Die Autos unverwechselbar, mit der auflackierten Baumscheibe und der Aufschrift „Herr der Ringe“ fallen sofort auf, wie ihm Rückmeldungen bestätigen. Er ist auch Mitbegründer des Kompetenzteams Parkettprofi, einer Marketingoffensive von JP Coatings (Pallmann), einer Tochter von Uzin. Gleichzeitig ist er hier in neue Entwicklungen involviert. Gemeinsam mit den Herstellern erarbeiten die Mitglieder des Verbundes, geführt von Michael Röster (Pallmann) und Markus Krieg (Uzin) Produkte, die der Markt braucht, sagt er aus Handwerker-Sicht. Ein Beispiel: Für öffentliche Gebäude oder im Ladenbau, wo Zeitvorgaben

sehr eng sind, fehlte bisher ein schnell härtender UV-Lack, der nach dem Auflackieren sofort aushärtet und den Raum binnen 24 Stunden wieder nutzen lässt. Pallmann hat ihn nun herausgebracht: 100 m² schleifen und lackieren innerhalb von 24 Stunden. Der Würzburger Hersteller von Produkten zur Oberflächenbehandlung ist alleiniger Lieferant bei Babschanik. Diese Produkte kennen die Leute aus dem Eff-Eff, ebenso wie die Klebstoffe von Uzin und die Maschinen von Wolf. Mehr bringt nichts, das führt nur zu Unsicherheit, weiß der Geschäftsführer aus Erfahrung. Zudem ist die Zusammenarbeit mit Herstellern in der näheren Umgebung einfacher. Bei den Produkten achtet Babschanik auf gute baubiologische Eigenschaften und auf Hölzer aus nachhaltiger Forstwirtschaft. ■