



INTERVIEW MIT RALPH ICKS

# „Alle wollen ein schönes Bad“

Wenn Architekten, Bauherren und Bauunternehmen einen erfahrenen Ansprechpartner rund um Glas für Interieur und Fassade suchen, ist Scala Glasbau in Düsseldorf eine gute Adresse. Das Portfolio umfasst sowohl Außen- und Fassadengläser als auch die gehobene Innenraumgestaltung mit Glas. Wie der Meisterbetrieb individuelle Lösungen für das Interieur und das gläserne Bad anbietet, erläutert Geschäftsführer Ralph Icks.

**GLASWELT** – Herr Icks, was wünschen sich heute die Kunden, die zu Ihnen in die Ausstellung kommen?

**Ralph Icks** – Die Kunden kommen heute ganz gezielt in unsere Ausstellung (➔ [www.scala-glasbau.de](http://www.scala-glasbau.de)). Das heißt, sie haben sich in der Regel bereits vorab im Internet informiert, entweder über ein bestimmtes System oder über uns als Fachunternehmen. Entsprechend sind Sie auch schon vorbereitet und stellen zu den jeweiligen Produkten sowie zur Umsetzung, sprich zum Einbau, Fragen.

**GLASWELT** – Geht es mehr um Gläser für den Bestand oder den Neubau?

**Icks** – Ich möchte sagen, das hält sich die Waage. Hier in Düsseldorf und Umgebung ist Neubau sicher ein wichtiges Thema. Es finden jedoch in der Tat auch häufig Wohnungseigentümer den Weg zu uns, die in ihre Immobilie für sich selbst investieren wollen oder altersgerecht für ihre Eltern oder auch für ihre Kinder. In solchen Fällen zählt der Werterhalt der Immobilie.

**GLASWELT** – In Bezug auf den Bestand, wo liegt hier der Schwerpunkt, eher das gläserne Bad oder allgemeine Glaseinbauten für die Wohnung?

**Icks** – Im Bad lässt sich auf kleinem Raum mit intelligenten Maßnahmen ein hohes Maß an Modernität und Komfort erreichen. Das Badezimmer ist emotional stark besetzt und gehört inzwischen zu den wichtigsten Räumen im Haus.

**GLASWELT** – Worauf muss man bei der Beratung besonders achten?

**Icks** – Wichtig ist es, das Vertrauen des Kunden zu gewinnen. Das bedeutet, dass man als Berater erst einmal zuhören muss, was der Kunde möchte. Nur wenn ich verstehe, was er wirklich will, bin ich in der Lage seine Erwartungen zu erfüllen.

**GLASWELT** – Welchen Unterschied macht es, ob Sie dabei einen Architekten beraten oder einen Endkunden-Ehepaar?

**Icks** – Ja, hier gibt es gravierende Unterschiede. Der Architekt kommt mit dem Fokus auf die Details, die er in sein Gesamtkonzept integrieren will. Er benötigt Lösun-

Foto: Matthias Rehberger



Ralph Icks, Geschäftsführer von Scala Glasbau



Gerade im Interieur, insbesondere im Badezimmer, geht der Trend zu gläsernen Einbauten mit hochwertigen Glasbeschlägen.



Fotos: Jochen Rolfes

So wird aus der alten Nasszelle ein Badezimmer zum Wohlfühlen. Dieses ansprechende Projekt hat Scala Glasbau gemeinsam mit Architekt Martin Schulze umgesetzt.

gen. Dabei muss er sich unbedingt auf das ausführende Unternehmen verlassen (können). Der Privatkunde oder das angesprochene Kundenpaar ist eher emotional unterwegs. Es will sich mit dem Produkt wohlfühlen und mit dem ausführenden Spezialisten gerne zusammenarbeiten. Hier ist die persönliche Ansprache wichtig, gleichzeitig gilt es Fachkompetenz zu vermitteln.

**GLASWELT** – Die Bilder hier zeigen einen interessanten Umbau eines kleinen Badezimmers. Was war das Besondere an diesem Projekt?

**Icks** – Bilder sagen mehr als Worte. Dabei hatte der Architekt, der hier selbst Endkunde ist, ganz klare Vorstellungen hinsichtlich der Architektursprache sowie der Wahl des Handwerk-Partners, mit dem er seine Vision umsetzen wollte. Im Detail waren bei der Umsetzung die unsichtbaren Befestigungen, das millimetergenaue Aufmaß und die Glasformate die Herausforderungen. Die Ansprüche des Planers an die vorab bis in die Fugenbreite diskutierte Ausführung waren sehr hoch und für uns die richtige Motivation.

Das Interview führte Matthias Rehberger bei Scala Glasbau in Düsseldorf.