

**Objektgeschäft:** Viele von Ihnen haben unter Ihren Stammkunden Hotels kleiner bis mittlerer Größenordnung. **Hier könnte sich für die Zukunft ein lohnendes Geschäft kreieren lassen.** Denn jeder, der die entsprechenden Hotel-lerie-Messen besucht, weiß, dass der Komfort im Bad eines der Kriterien für die Zukunft ist. Menschen über 50 achten besonders auf die Badausstattung, weiß **Dietrich E. Thielenhaus, Geschäftsführer Thielenhaus & Partner/Wuppertal:** „Die sanitäre Ausstattungsqualität zählt für Hotels zu den wichtigsten Kriterien für Auslastung und Gästebindung.

*Wachstumsorientierte Betriebe setzen daher verstärkt auf hochwertiges Badambiente, das auch älteren Nutzern maximalen Komfort bietet. Das gilt ebenso für die Spa-Landschaften, die zu einem wichtigen Wettbewerbsmerkmal geworden sind. Auch wegen der in Hotels relativ kurzen Renovierungszyklen eröffnet sich hier der SHK-Branche ein außerordentlich interessantes Tätigkeitsfeld.“* Sie sollten Ihren Haustechnik-Ansprechpartnern vielleicht mal den ein oder anderen Vorschlag machen, wie ein solcher Wettbewerbsvorteil erzielt werden kann. Nutzen Sie dazu ruhig diesen Artikel.