

Badkultur für die Möbelmeile

Adem Köse arbeitet nach dem Motto „Ein Bad muss schön sein!“

Die Möbelmeile Gumpendorf hat sich in den letzten Jahren zum größten Einrichtungsquartier Österreichs entwickelt. Im sechsten Wiener Gemeindebezirk bieten elf Geschäfte auf insgesamt 13.000 m² ein umfangreiches Angebot an Möbeln, Küchen, Lichtdesign, Raumausstattung, Unterhaltungselektronik und anderen exklusiven Einrichtungsmöglichkeiten von verschiedensten Marken und Designern. Für die Sanitäreinrichtung sorgt seit sieben Jahren das Unternehmen Köse Badkultur, das sich mit guter Beratung, sorgfältiger Planung und professioneller Ausführung von Bädern und Wellnessoasen einen Namen gemacht hat.

Ein Bad muss schön sein

„Das Bad ist der schwierigste Teil der Wohnung“, sagt Geschäftsführer Adem Köse. Der Firmengründer bezeichnet sich selbst als „Wellness-Freak“. Dementsprechend setzt er alles daran, seinen Kunden vom Beginn der Beratung bis zur Übergabe des fertigen Bades alle Wünsche von den Augen abzule-



FOTO: INKROWITIS

Adem Köse, Geschäftsführer Köse Badkultur: „Manche Menschen halten leichter zehn Reden als einmal Wort. Auf mein Wort können sich die Kunden verlassen, mir sind ihre Wünsche wichtig.“

sen und mit der bestmöglichen Leistung zufrieden zu stellen. Denn, so das klare Bekenntnis von Köse: „Ein Bad muss schön sein!“ Zu seinen Kunden gehören „Menschen, die sich etwas geschaffen haben“, sagt Köse: Ärzte, Rechtsanwälte – also die klassische anspruchsvolle A-Schicht, die für Ihr gutes Geld auch zufriedengestellt und begeistert werden möchte.

Familienbetrieb mit vier Brüdern

Dass sich bei dem in der Türkei geborenen Unternehmer heute zahlungskräftige Wienerinnen und Wiener auf der Suche nach dem besonderen Bad die Klinke in die Hand geben, das hat sich

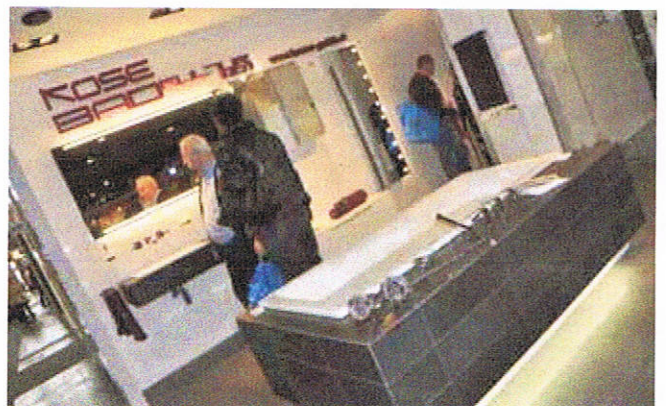
habettin, der ebenfalls Installateur gelernt hatte, und Sahin führt er die Köse GmbH, die er als Einzelunternehmen im Jahr 2004 gegründet hat, als Familienbetrieb. Auch der vierte und jüngste der Brüder Köse, der derzeit seinen Zivildienst ableistet, ist bereits im Unternehmen tätig und wird nach Erfüllung seiner staatsbürgerlichen Pflichten voll in die Firma einsteigen.

Komplettbäder aus einer Hand

Sieben Jahre nach der Firmengründung zeigt Köse Badkultur auf 140 m² Schauraumfläche exklusive Sanitärprodukte, aber auch Wellness, Fliesen und Accessoires. Das Unternehmen beschäftigt derzeit 35 Personen, darunter vier Lehrlinge. Noch heuer soll die Zahl der MitarbeiterInnen auf etwa 50 ansteigen, sagt Adem Köse: „Wir suchen laufend Personal, bei mir kommt sich fast täglich jemand vorstellen.“ Natürlich sei es nicht immer leicht, das passende Personal zu finden, aber er achte sehr darauf dass die Leute in dem für sie passenden Bereich einzusetzen. Die gute Auftragslage fordert eine Expansion des Betriebs geradezu heraus. Eine Herausforderung, die Köse gerne annimmt: „Ich bin neugierig und mutig,



Weinverkostung und kulinarischer Abend auf der Möbelmeile, Neu-Eröffnung des Schauraums: Bei Köse ist immer was los.



Auf der Einrichtungsmesse „Wohnen und Interieur“ erregte der exklusive Badkultur-Stand viel Aufmerksamkeit.



In der Gumpendorferstraße 137 befindet sich das Stammgeschäft, ein zweiter Schauraum direkt gegenüber zeigt Badkultur vom Feinsten.

und ich will zeigen dass ich es auch kann!“ Dieser Ehrgeiz ist ein wesentlicher Antrieb für Köse, der zu Beginn seiner Unternehmertätigkeit mit unerwarteten Schwierigkeiten zu kämpfen hatte. „Ich hätte nicht gedacht dass es so schwierig ist in den Markt zu kommen“, sagt der geborene Türke. Marktpartner zeigten sich reserviert, Kunden bezweifelten ob er die angebotenen Leistungen überhaupt erbringen könne – doch das ist weitgehend Schnee von gestern. Köse Badkultur bietet erfolgreich und zur Zufriedenheit der Möbelmeile-Kunden Komplettbäder mit allen Gewerken aus einer Hand an. Daneben gehört aber auch die gesamte Installationstechnik zum Leistungsspektrum des Unternehmens, das bei Ausschreibungen ebenso mitbietet wie es Serviceleistungen anbietet.

Weltreise, Weinverkostung, Wohnmesse

An seinem Ruf als erste Adresse fürs Bad arbeitet Köse intensiv. In den letzten beiden Jahren hat



Geschäftsführer Adem Köse (mitte) mit seinen Brüdern: Werkmeister Sehabettin (re.) und Projektleiter Sahin (li.), der auch für Ein- und Verkauf zuständig ist.

die Firma mit einem großen Stand bei der Einrichtungsmesse „Wohnen & Interieur“ für Aufsehen gesorgt. Die Endverbrauchermesse zeigt jährlich, wie individuelle Wohnräume auf hohem Niveau erfüllt werden können. „Ich bin überzeugt dass sich unsere Beteiligung auszahlt“, sagt Köse. Denn freilich ist so ein Messestand nicht ganz billig – aber bei Köse Badkultur steht ja auch die Qualität im Mittelpunkt und nicht der Preis. Weitere Schwerpunkte beim Marketing des Unternehmens ergeben sich aus der Kooperation mit den anderen Unternehmen der Möbelmeile Gumpendorf. Zweimal jährlich gibt es hier große Kundenveranstaltungen, zu denen die Einrichtungsspezialisten gemeinsam einladen. Einmal ist es eine Weinverkostung, ein andermal – so wie heuer im Mai – eine kulinarische Weltreise, bei der jedes Geschäft Köstlichkeiten aus einem anderen Land anbietet. Dass sich die Firma Köse dabei ausgerechnet für Griechenland entschieden hat und seinen Gästen Souvlaki, Tsatsiki und Samos kredenzt, das zeigt die Offenheit des Unterneh-



Derzeit beschäftigt Köse Badkultur 35 Mitarbeiter und vier Lehrlinge, Tendenz dank guter Auftragslage steigend: Noch heuer soll die Mannschaft auf 50 Personen aufgestockt werden.



Elegantes Ambiente, fließendes Wasser: Die Beratungsinsel im Schauraum lädt die Kunden zum Wohlfühlen ein.

mers. Auch bei den Eröffnungen der neuen Schauräume und anderen Anlässen ist stets volles Haus und gutes Essen angesagt.

Qualität im Mittelpunkt

Das Geschäft mit Komplettbädern verlangt nach besonders hoher Qualität. Die fordert Köse sowohl von den Lieferanten als auch von den eigenen Mitarbeitern. Bei den Besprechungen in der Firma wird das immer wieder zum Thema gemacht. Sauberkeit, Freundlichkeit, Pünktlichkeit, den Kunden begrüßen sobald er das Geschäft betritt oder man bei ihm vor Ort ist – zu diesen alltäglichen, aber im Kundenkontakt oft entscheidenden Details gibt es bei Köse sogar eine eigene Dienstanweisung. Das betrifft auch die Bewirtung. Jeder Kunde, der sich für eine Beratung interessiert, bekommt Wasser und Kaffee angeboten, ehe das erste Gespräch beginnt. „Ein Komplettbad beginnt bei

20.000 Euro, da muss jedes noch so kleine Detail passen!“, sagt Adem Köse. Und bekanntlich gilt hier die Regel: Man hat nie eine zweite Chance, einen guten ersten Eindruck zu hinterlassen. Trotz des großen Erfolgs betrachtet Köse, der die Firma in den ersten beiden Jahren als KEG geführt und seit 2006 in eine GmbH umgewandelt hat, sich noch immer als Unternehmer in der Aufbauphase: „Wir haben die Firma schon weit gebracht, aber ich sehe derzeit keine Grenzen.“ Wünsche hat er freilich auch – fein wäre zum Beispiel ein eigener Zebrastreifen über die Gumpendorferstraße, der die beiden gegenüberliegenden Standorte noch besser verbindet. Das sagt Köse beim den paar Schritten über die Straße zwar mit einem Augenzwinkern. Aber angesichts dessen was er in den letzten Jahren geschafft hat wäre es keine große Überraschung, wenn auch der Zebrastreifen eines Tages Wirklichkeit wird.

PAUK

