



Die Heimsauna wird immer beliebter

Die Pandemie hat dem Gesundheitsbewusstsein einen Schub verliehen. Dies führt auch zu längeren Lieferfristen. Hersteller klagen über Materialmangel und fehlende Fachkräfte. Teurer wird das Schwitzen auch. Wie geht es mit den Preisen weiter?

Saunen im Garten, die aussehen wie ein großes Weinfass, werden bei den Kunden immer beliebter.

Foto: Adobe Stock/chrupka

Von Ulrich Schreyer

Bei dem kleinen schwäbischen Saunabauer meldet sich teilweise nur noch der Anrufbeantworter. Das Gerät teilt mit, wegen des Ansturms der Kunden könne man schon gar nicht mehr ans Telefon gehen. Firmen und Branchenvertreter bestätigen unisono, dass die Coronapandemie den Saunaherstellern nochmals einen kräftigen Schub verliehen hat. „Das hat schätzungsweise einen Umsatzanstieg zwischen 15 und 20 Prozent gebracht“, meint Rolf-Andreas Pieper, Präsidiumsmitglied beim Deutschen Saunabund in Bielefeld. „Es gibt Unternehmen, die gar keine neuen Aufträge mehr annehmen“.

Seine Organisation mit ihren 250 Mitgliedern vertritt – anders als der Bundesfachverband Saunabau, Infrarot- und Dampfbad – auch die Betreiber von Saunen oder Hersteller von Aufgussmitteln. Auch die Zahlen des Bundesfachverbandes mit seinem gut einem Dutzend Mitgliedern belegen den Trend: Nach den Worten von Geschäftsführer Thorsten Damm stieg der Produktionswert dieser Unternehmen im dritten Quartal 2021 gegenüber dem Vorjahreswert um 36 Prozent, die Stückzahl sogar um 60 Prozent. Dass die Zahl der gebauten Saunen stärker stieg als der Produktionswert hat einen einfachen Grund: Viele Saunen wurden an Privatleute geliefert – und diese sind natürlich

nicht so teuer, wie komplette Anlagen etwa für Hotels oder Schwimmbäder.

Insgesamt lag der Produktionswert der eher kleinen Branche mit schätzungsweise 1500 Beschäftigten 2020 bei 117 Millionen Euro, 21 Millionen Euro mehr als im Jahr zuvor. Dabei sind allerdings nur die reinen Saunakabinen eingerechnet. Bei den Zahlen ist ohnehin Vorsicht geboten: So sind etwa Schreiner, die ab und zu mal einen „Schwitzkasten“ herstellen, nicht erfasst.

Bei Weitem größter deutscher Hersteller ist Klafs in Schwäbisch Hall. Im Saunabereich hat das Unternehmen, das auch Dampfbäder herstellt, nach eigenen Angaben einen Marktanteil von mehr als 50 Prozent. Etwa 600 der 800 Mitarbeiter sind in Deutschland tätig. Der Umsatz lag 2020 bei 114 Millionen Euro und dürfte im vergangenen Jahr deutlich gestiegen sein. „Auch für 2022 rechnen wir mit einer weiteren Umsatzsteigerung“, sagt Geschäftsführer Gernot Mang. Klafs sieht sich im Premiumsegment angesiedelt: „Unsere Saunen sind made in Schwäbisch Hall“, meint Mang. Die Preisspanne liegt zwischen 6000 und 50 000 Euro, je nach Ausstattung. Baumarktsaunen dagegen gibt es schon um die 2000 Euro.

Doch gerade bei den hochwertigen Saunen kämpft auch Klafs mit Lieferfristen. Für eine individuell angefertigte Sauna liegen diese bei acht Monaten, einfachere Exemplare können die Kunden auch schon innerhalb von drei Monaten bekommen.

„Mit dem Material ist es eine sehr chaotische Situation“, berichtet Alfred Foelsch, Geschäftsführer bei Körner Sauna in Albstadt, „an einem Tag gibt es keine Türgriffe, am nächsten Tag heißt es, die Lieferung der Öfen verzögert sich.“ Baute das Unternehmen mit seinen zehn Mitarbeitern bisher 60

höherwertige Saunen pro Jahr, gelang durch eine Verbesserung der Produktionsabläufe immerhin eine Steigerung um 20 Prozent.

Die Preise wurden allerdings „im zweistelligen Bereich“ erhöht – wegen höherer Einkaufspreise des Unternehmens für sein Material. Die Lieferfristen liegen zwischen 25 und 30 Wochen.

8

Monate Wartezeit muss man zurzeit einrechnen, bis eine individuell angefertigte Heimsauna geliefert wird, bei einfacheren Modellen liegt diese bei drei Monaten.

2000

Euro sind der Mindestpreis für eine Heimsauna aus dem Baumarkt. Die Preisspanne bei Premiumausgaben liegt dagegen zwischen 6000 und 50 000 Euro.

Mehr Mitarbeiter einzustellen ist für Foelsch keine Lösung – schon wegen der langen Einarbeitungszeiten, die durchaus ein Dreivierteljahr betragen können. In seiner Nische sieht sich das Unternehmen weder im Wettbewerb mit Billiganbietern noch mit industriellen Saunaherstellern. Der Saunahersteller Fechner in Schwäbisch Hall sieht zwar ebenfalls eine gestiegene Nachfrage, dies nicht nur wegen neuer Saunen. „Auch die Modernisierung von vorhandenen Saunen war sehr stark gefragt“, sagt Geschäftsführer Eberhard Waldenmaier. Das Unter-

nehmen setzt mit 30 Mitarbeitern etwa zwei Millionen Euro im Jahr um und spricht von Lieferzeiten von etwa drei Monaten, manchmal sogar etwas weniger.

„Corona hat uns einen extrem starken Nachfrageschub gebracht“, sagt Radoslaw Stoll. „Jeder schaut, ob er noch ein Plätzchen für eine Sauna findet, das kann unter der Dachschräge sein oder im Keller“, meint der Geschäftsführer von Sauna Franz in Auenwald bei Backnang. Eine Sauna ist bei seinem Unternehmen inzwischen „um 20 bis 25 teurer als vor Corona“. Ausgebucht ist Franz Sauna bis Mitte November.

Insgesamt aber sei nicht nur fehlendes Material, sondern auch der Personalmangel ein großes Problem für die Hersteller, meint Stefan Schöllhammer, der Präsident des Bundesfachverbands Saunabau, Infrarot- und Dampfbad. Die Nachfrage werde wohl weiter zunehmen. Und weil der Preisanstieg etwa bei Materialien für die Hersteller wohl weitergehe, werde dies möglichst auch an die Kunden weitergegeben: „Die Preise werden sich im Laufe des Jahres sicher weiter erhöhen“, sagt Schöllhammer voraus.

Doch nicht nur bei Preisen dürfte sich der Trend fortsetzen. Immer mehr werden Saunen in den Schlafbereich integriert. Doch nicht nur dies: „Gartensaunen sind ein echter Trend“ meint Thorsten Damm, Geschäftsführer beim Bundesfachverband. Diese sehen oft aus wie ein großes Weinfass, werden deshalb auch „Fasssaunen genannt. Gleich zwei Anbieter aus Brackenheim bieten solche zur Miete und mobil an, auf einen Anhänger montiert. Etwa 140-mal hat Kevin König von Sauna Zabergäu sein Riesenfass bisher vermietet. Alex Kreps von Mobile Sauna Brackenheim wollte die Sauna erst für sich und stieg dann ins Mietgeschäft ein.



Foto: Thermen Soesterberg

„Es gibt Hersteller, die keine neuen Aufträge annehmen.“

Rolf Pieper,
Deutscher
Saunabund