PRESSE-INFO

Erster „Bad & Body“-Franchisepartner gestartet

Showroom in Werl ab 1. November 2025 für Kundinnen und Kunden geöffnet / Weitere Standorte in der Region geplant

Dreieich, 3. November 2025. Nur wenige Monate nach dem Launch des neuen Franchisekonzepts „Bad & Body“ und der Vorstellung des ersten Showrooms für das Fachpublikum meldet die MHK Group den nächsten großen Meilenstein: Am 1. November 2025 übernahm mit Rico Hausmann, Geschäftsführer der Hausmann Versorgungstechnik GmbH und Ko KG, der erste Franchisepartner den Showroom in Werl für die Kundenberatung und als Pilotstandort des Systems. Geplant sind vier weitere Standorte in der Region.

„Wir sind stolz, dass wir mit Rico Hausmann einen so starken und erfahrenen Partner für den Start von ‚Bad & Body‘ gewinnen konnten. Das zeigt, dass unser Konzept SHK-Unternehmen mit Wachstumsperspektive überzeugt und neue Wege für die Badmodernisierung und die pflegegerechte Umgestaltung eröffnet“, sagt Sven Romberg, Leiter Franchise bei der MHK Group.

Das Motto von „Bad & Body“ bringt die Vorteile des Franchisesystems für Endkunden auf den Punkt und verdeutlicht den Kern des Systems: „Unser Know-how, Ihre Zukunft. Das Bad passt sich Ihrem Leben an – individuell und modular. Ohne großen Aufwand. Keine Komplettsanierung, sondern Maßnahmen vor der Wand.“

Vom Premiumbad zum modularen Konzept

Die Hausmann Versorgungstechnik GmbH, ein Familienunternehmen mit über 50 Jahren Tradition, wird in dritter Generation von Rico Hausmann geführt. Das Unternehmen ist seit Jahrzehnten im Premium-Segment der Badmodernisierung zu Hause. Mit dem Einstieg in das Franchise „Bad & Body“ erweitert Hausmann sein Portfolio nun bewusst in Richtung modularer, praxistauglicher Lösungen „vor der Wand“ – für Menschen, die schnelle, funktionale und wirtschaftlich realisierbare Verbesserungen im Bestand benötigen.

„Unsere Gesellschaft wird älter, und viele Menschen stoßen im Alltag an Grenzen, wenn Bad und Körper nicht mehr so mitmachen wie früher. ‚Bad & Body‘ gibt uns die Möglichkeit, genau diesen Menschen Lebenskomfort zurückzugeben. Es muss nicht exklusiv sein – manchmal zählt, dass es praktikabel und sicher ist. Das hat uns überzeugt“, erklärt Rico Hausmann.

Mit dieser Haltung rückt der Nutzen für die Menschen in den Mittelpunkt. Gleichzeitig richtet sich das Konzept auch an Kundinnen und Kunden, die ihr bestehendes Bad modernisieren oder optisch auffrischen möchten – ohne Komplettumbau, aber mit klarer Planung, funktionalem Design und zeitnaher Umsetzung. Die Lösungen von „Bad & Body“ ermöglichen Bad- und Wellnessanpassungen ohne Eingriff in die Gebäudestruktur. Für alle

PRESSE-INFO

Zielgruppen gilt: kurze Umbauzeiten, planbare Budgets und – im Pflegefall – Förderpotenzial über die Pflegekasse.

Technisches Know-how trifft auf Systemgedanken

Hausmann bringt umfassende Erfahrung aus den Bereichen Haustechnik, Bad, Klima, Elektro und TGA-Planung in das neue Geschäftsfeld ein. Damit verbindet das Unternehmen technisches Wissen und gewachsene Strukturen mit einem klar strukturierten Franchisekonzept.

Ein Meister aus dem eigenen Unternehmen wurde bereits eingestellt, um den neuen Bereich gezielt aufzubauen und die Projektumsetzung zu leiten. Ein Monteur aus der Hausmann-Ausbildung verstärkt das Team als Fachkraft für Beratung und Einbau – und sorgt so dafür, dass Kundinnen und Kunden von Anfang an professionell betreut werden.

Bereits ab dem ersten Tag werden Beratung und Umsetzung aus einer Hand angeboten. Der Showroom ist zudem übergangsweise nicht nur für Endkundinnen und Endkunden, sondern auch für interessierte potenzielle Franchisenehmer geöffnet, die sich über das Konzept informieren möchten. „Wir wollen ab Tag eins handlungsfähig sein: beraten, kalkulieren, umsetzen. Unser Ziel ist, das Konzept regional bekannt zu machen, Prozesse zu optimieren und die Basis für weitere Standorte zu legen“, so Rico Hausmann.

„Wir verstehen ‚Bad & Body‘ als Ergänzung unseres Angebots. Bei Hausmann bauen wir weiterhin exklusive Komplettbäder, während ‚Bad & Body‘ Kunden anspricht, die andere Anforderungen und Prioritäten haben. So schließen wir eine Lücke, die wir im klassischen SHK-Geschäft bisher nicht bedienen konnten“, erläutert Hausmann.

Neue Perspektiven für Franchisepartner

Das Modell eröffnet allen interessierten Franchisepartnern neue Geschäftschancen in einem wachsenden Marktsegment. Partner können auf den starken Rückhalt der MHK Group vertrauen und sich gleichzeitig ein attraktives neues Geschäftsfeld erschließen.

Showroom Werl – geöffnet

Mo-Fr 10:00-12:00 Uhr

Weitere Informationen unter: https://www.badundbody.com/

Über die MHK Group

Die MHK Group ist eine der führenden europäischen Branchenplattformen für Haus und Wohnen. Mit 4.310 Anschlusshäusern in den Landesgesellschaften MHK Deutschland, MHK Belgium, MHK France, MHK Iberica, MHK Nederland, MHK Österreich, MHK Schweiz und MHK UK, die 2024 einen Umsatz von 9,197 Mrd. Euro erwirtschafteten, gehört der Full-

PRESSE-INFO

Service-Verband zur Spitzengruppe der internationalen Einkaufskooperationen für den Küchenfachhandel und das Fachhandwerk. Die 1980 gegründete MHK Group zeichnet sich durch ihre hohe Systemkompetenz, erfolgreichen Geschäftsmodelle und vertrauensvollen Partnerschaften mit mehr als 800 Herstellern und Lieferanten aus.

Mit exzellenten Dienstleistungen sowie innovativen Produkten und Technologien unterstützt sie die MHK Gesellschafterinnen und Gesellschafter, überdurchschnittlich und nachhaltig erfolgreich zu sein. Sie profitieren zudem von profilierten Brand- und Franchisekonzepten wie den bekannten Marken musterhaus küchen und REDDY Küchen, dem urbanen Showroom-Konzept YCON, fünf Küchen-Eigenmarken sowie dem Franchisesystem Bad & Body. Außerdem steht die MHK Group für starke Verbände wie interdomus Haustechnik, die mitgliederstärkste deutsche Verbundgruppe der Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnikbranche, sowie Deutscher Wohnbau Verbund und TOP Malermeister. Zu den 17 Systempartnern der MHK Group gehören darüber hinaus unter anderem der Finanzdienstleister CRONBANK und der Anbieter für Küchenplanungssoftware, CARAT.

Weitere Informationen gibt es unter www.mhk.de.

Kontakt

MHK Group AG
Hans-Strothoff-Platz 1
63303 Dreieich
Germany

Miriam Fuchs
Telefon: +49 6103 391-465
E-Mail: m.fuchs@mhk.de