

# planer installateur

Unabhängige Fachzeitschrift für die Sanitär-, Heizungs-, Lüftungs- und Energiebranche

01-19



HERZLICH  
**WILLKOMMEN**  
ZUR NUSSBAUM  
UP2DATE ROADSHOW 2019



**NUSSBAUM<sub>RN</sub>**

[nussbaum.ch/up2date](http://nussbaum.ch/up2date)

dyson airblade

**Artweger**  
Die feinere ART im Bad

 **OF-Software AG**

 **Biral**

 **permatrade**  
Wasserbehandlung mit Zukunft

 **HAFNER**  
Für ein ruhiges Zuhause

**talsee**  
ZUHAUSE IM BAD

## «Der persönliche Umgang mit Marken widerspiegelt immer die eigenen Wertvorstellungen»

Seit einem halben Jahr ist Ivan Malito nun als Verkaufsleiter bei Talsee tätig. Im Interview verrät der in Emmenbrücke wohnhafte Geschäftsmann, welche Ziele er mit Talsee hat und welche Rollen Marken in der heutigen Gesellschaft spielen.

**Ivan Malito, von der Textilbranche über den Entertainmentmarkt zu Uhren und Schmuck und jetzt Badmöbel im Premiumbereich: Wie würden Sie Ihren Werdegang beschreiben?**

Ich gehöre zu denjenigen Menschen, die ihr Leben und ihre Umwelt aktiv mitgestalten möchten und nichts dem Zufall überlassen. Jede Branche ist auf ihre Art hart geführt, und es gibt immer Dinge, die die eigene Gestaltungsfähigkeit ausbremsen. Dabei ist es wichtig, an den eigenen Träumen und Wertvorstellungen festzuhalten, um die neue Branche mit den eigenen Talenten zu beleben. Dieser Weg ist häufig sehr steinig. Wer sich jedoch für diesen Weg entscheidet, führt ein leidenschaftliches und spannendes Leben. Er schenkt seinem Werdegang, seiner eigenen Arbeit und seinem ganzen Leben eine Sinnhaftigkeit.

**Welche Rollen spielen Marken in der heutigen Gesellschaft?**

Jeder von uns lebt seine ganz individuelle Selbstdarstellung und Haltung, also seine



eigene Marke. Der persönliche Umgang mit Marken widerspiegelt auf die eine oder andere Weise immer die eigene Haltung und die eigenen Wertvorstellungen. Dabei spielt es eine wichtige Rolle, in welcher Lebensphase man ist. Im Verlaufe des Lebens darf der Mensch ganz natürlichen Status anstreben. Bei Talsee sprechen wir jedoch eher eine arrivierte Grundhaltung zum Bad an.

**Wie etabliert man eine erfolgreiche Marke?**

Indem man die Markenwerte authentisch lebt. Es geht nicht um eine Uhr, ein Haute-Cou-

ture-Kleidungsstück, ein Gemälde oder ein Talsee-Bad. Vielmehr geht es um die Seele und Aussage der Marke und das damit verbundene Kundenerlebnis, was bei uns im Flagshipstore in Hochdorf hochgehalten wird.

**Welche Werte vermittelt die Marke Talsee Ihrer Meinung nach und welche Werte werden in Zukunft an Bedeutung gewinnen?**

Talsee schafft es, die Wertvorstellungen des aktuellen Zeitgeistes vorzuleben: Achtsamkeit, Nachhaltigkeit und Authentizität. Um die gesteckten Visionen zu erreichen, wird jeder einzelne Wert noch wichtiger werden.

**Talsee spricht von sich selber als «Hersteller von Badmöbeln im Premiumbereich». Wieso sind Kunden auch in Zukunft bereit, sich für Badmöbel im höheren Preissegment zu entscheiden?**

Das Bad gehört einem in den meisten Fällen nie ganz alleine, und deshalb ist es im Bad wichtig, eine ganz intime Wellnessatmosphäre zu schaffen, die eine starke Verbindung zwischen Menschen und den Grundelementen wie Wasser und Licht schafft. Es ist wie ein Parfum – nur wenn es passt, unterstreicht es auch die Persönlichkeit. Eine solche individuelle Erfahrung wie das Bad muss deshalb auf den Kunden massgeschneidert werden und bewegt sich berechtigterweise zwingend im Premiumbereich, auch in der Zukunft.

**Was ist Ihnen im Bezug auf Ihr Team besonders wichtig?**

Die gemeinsamen Wertvorstellungen im Team genießen bei mir hohe Priorität. Mein Team soll nach einem gemeinsamen Ziel streben. Die Sehnsucht nach der Vereinigung dieser gemeinsamen Werte ist dabei essentiell.

**Was macht den Beruf des Verkaufsleiters attraktiv?**

Als Verkaufsleiter darf ich die Markenwerte an vorderster Front tragen und leben. Das ist ein grosses Privileg.

**Welche Ziele haben Sie sich als Leiter Verkauf mit Talsee gesetzt?**

Das Verkaufsteam bei Talsee durfte ich bereits als sehr starke Einheit übernehmen. Eines meiner Ziele ist sicherlich, sie mit meiner Leidenschaft anzustecken. Ausserdem sollen die Markenwerte bis in die Fingerspitzen jedes Verkäufers spürbar sein. Schliesslich sind es sie, die den direkten Kontakt zu den Kunden pflegen. Einem weiteren Ausbau der Marke Talsee steht nichts im Wege. Sie dürfen sich auf das freuen, was noch kommen wird.

**Weitere Informationen:**

[talsee.ch](http://talsee.ch)



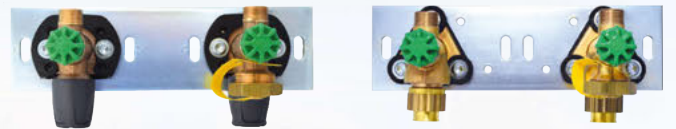
«Vielmehr geht es um die Seele und Aussage der Marke und das damit verbundene Kundenerlebnis, ...



Zuhause im Bad bei Talsee



... was bei uns im Flagshipstore in Hochdorf hochgehalten wird.»



## INSTALLATIONSSET

Kompaktes Installationsset für den Spültisch ohne Klemmverschraubungen. Standardmässig mit einer Distanz von 120mm montiert. Achsmass-Veränderungen von 80mm oder 100mm können selber vorgenommen werden.

**NYFFENEGGER**  
ARMATUREN

Nyffenegger Armaturen AG | Hagenholzstrasse 51 | 8050 Zürich  
T +41 44 308 45 45 | info@nyff.ch | www.nyff.ch