

# Wie ein schwebender Raum für beste Arbeitsbedingungen sorgt



"Das Messzentrum der Zukunft": Der Floatroom im Eyewear-Geschäft in Wahlstedt.

**Eine Zusammenarbeit zwischen dem Messinstrumente-Hersteller GN Otometrics und Artmix Shop Design mündet in dem Messraum der Zukunft. Konstruktion, Aufbau, Mobiliar, Technik – all das kann man nun von nur einem Anbieter beziehen. Vorgestellt wird der sogenannte Floatroom auf der diesjährigen EUHA-Messe. Die Audio Infos durften ihn sich bereits vorab ansehen.**

**D**ie Fußgängerzone in Wahlstedt gehört eher nicht zu den großen, eindrucksvollen Einkaufsstraßen des Landes. Sie beheimatet den für eine Kleinstadt typischen Mix aus Drogerie, Supermarkt und Textilgeschäften. Ein Laden aber sticht aus dem sonst eher trostlosen Anblick heraus: Eyewear Hörsysteme, das Wahlstedter Hörakustik-Fachgeschäft von Andreas Frommer. Selbst auf dem Hamburger Jungfernstieg wäre es mit seinem modernen, aufgeräumten Design noch ein Eyecatcher.

Für das Antlitz des Ladens verantwortlich zeichnet die in Konstanz ansässige Firma Artmix. Sie hat nicht nur das komplette Shop-Design gestaltet und umgesetzt, auch hat sie einen Floatroom in das Geschäft gebaut; das „Messzentrum der Zukunft“, wie Artmix-Geschäftsführer Henning Tartsch sagt.

## Der schwebende Raum

In dem Raum werden im Sommer 2011 nicht nur Messungen bei Kunden durchgeführt. Das Geschäft in Schleswig Holstein dient auch als Anlaufstelle für die Interessenten aus Norddeutschland, die sich den Floatroom genauer ansehen möchten. Auf 16m<sup>2</sup> hat Artmix hier den State-Of-The-Art in Sachen Messraum aufgebaut, eine Raum-in-Raum-Konstruktion, die keine Wünsche offen lässt. Weder Decke und Fußboden noch die Wände des Floatrooms berühren die anderen Wände, die Decke oder den Boden des Geschäfts. „Der Raum schwebt sozusagen, darum nennen wir ihn auch Floatroom“, sagt Henning Tartsch. Wände und Boden sind mit Teppichen in einem warmen Branton ausgelegt, an der Wand gegenüber des Sessels, auf dem der Kunde Platz nimmt, hängt ein großer Flatscreen. Alles ist absolut aufgeräumt, übersichtlich und ergonomisch angelegt. Der Audiometer ist in einem dezenten Schrank untergebracht, die Kabel liegen unter der Tischplatte eines schicken Schreibtisches. Das Mobiliar heißt denn auch ‚Wireless‘ und wurde „spe-



"Wir wollen High End und leben das auch." Hörakustiker-Meister Andreas Frommer in seinem Geschäft in Bad Segeberg.

ziell für die Hörakustik entwickelt“, ergänzt Henning Tartsch. Wie im gesamten Laden, haben Schubladen und Schranktüren keine von Außen sichtbaren Griffe, die sind dezent verdeckt angebracht. Eine Mechanik in den Scharnieren sorgt zudem für ein leises Schließen der Türen, „Softclose“ nennt man das. Um das Surren des Lüfters im Floatroom zu vermeiden, steht der Audiometrie-Rechner vor der Tür.

### „Für Schallschutz braucht man Masse“

Für die richtige Dämmung des Fußbodens sorgen neun Schichten verschiedener, schallisolierender Materialien. Eine 400 Kilo schwere Glastür hält die Geräuschkulisse des Ladenbetriebs draußen. „Für Schallschutz braucht man Masse“, erklärt Henning Tartsch. So ist der gesamte Floatroom auch von immenssem Gewicht. „Der Boden muss 500 Kilo pro Quadratmeter tragen“, erklärt der Artmix-Geschäftsführer. Dieses Gewicht sollte aber „im allgemeinen kein Problem darstellen“. Wer bei seinem Laden ganz sicher gehen möchte, kann freilich einen Statiker hinzuziehen.

Zu beziehen ist der Floatroom auch ohne Technik, Mobiliar und Klimaanlage. Doch bietet es sich freilich an, für das optimale Ergebnis alles aus einer Hand zu nehmen.

Vorstellen kann man sich den Raum als Kubus, den man sich als Akustiker in seinem Geschäft aufbauen lassen kann. Besonders viel Platz braucht man für ihn nicht. Die Größen sind standardisiert, können aber an den jeweiligen Grundriss des Geschäfts angepasst werden. „Alles, was wir brauchen, ist ein Raum, in dem wir unseren Raum aufbauen können“, sagt Henning Tartsch. „Es muss kein baulicher Eingriff vorgenommen und nichts umgebaut werden.“ Erhältlich ist der

Floatroom in den Größen S, M und L. Für S braucht man eine Fläche von mindestens 9,6m<sup>2</sup> in seinem Laden, für M 10m<sup>2</sup> und für L 16,2m<sup>2</sup>. Die Deckenhöhe sollte in jedem Fall mindestens 2,4m betragen. Für einen Floatroom in Größe L zahlt man 54.000€– ohne die Technik von Otometrics. Die Boden- und Wandbeläge sind in sechs Farben erhältlich, die Tür wird aus Glas oder Metall angeboten.

### Klimatisierung unter 40 dB

Eine weitere Besonderheit des Floatrooms ist die Klimaanlage. Sie wird von Artmix als „Sonderausstattung“ bereitgehalten. Führt man eine Messung durch, muss die Anlage nicht, wie in vielen anderen Messräumen üblich, abgeschaltet werden. „Die Klimaanlage hat einen Schall kleiner als 40dB, das ist die Grundvoraussetzung für so einen Messraum“, erklärt Hörgeräteakustiker-Meister Andreas Frommer. „Selbst im Sommer kann man hier drinnen mehrere Stunden verbringen, ohne sich großer Hitze aussetzen zu müssen.“ „Uns ist es gelungen, eine Klimaanlage zu entwickeln, die einen sehr langsamen Lufteintritt hat“, fährt Henning Tartsch fort. Tatsächlich denkt man auch nach einer halben Stunde mit fünf Personen in dem Messraum nicht daran, die Türen aufzureißen, um frische Luft zu atmen. Der Raum ist nach wie vor angenehm temperiert. Selbst bei absoluter Stille ist die Klimaanlage nicht zu hören. So eine Anlage wünscht man sich auch in einigen Hotels...

### Definierter Schallschutz

Absolut schalltot ist der Floatroom nicht. „Der hat einen definierten Schallschutz von 50dB. Unterhalten wir uns vor der Tür mit 80dB, hört man in dem Raum noch 30dB“, erklärt Henning Tartsch. Jegliche Geräusche unter 50 dB aber bleiben draußen, so dass man im Raum selbst dann auf die notwendigen 0 dB kommt.

Ein Schallschutz von 50dB entspricht den gesetzlichen Vorgaben, die so ein Raum erfüllen muss. „Meist werden die Vorga-

"Unsere Kunden haben Erfolg": Artmix-Geschäftsführer Henning Tartsch.



## How a room provides for best working conditions

**A co-operation between the manufacturer test instruments GN Otometrics and Artmix Shop Design is leading to the audiometric room of the future. Construction, set-up, furnishings, technology – all this one can now receive from only one supplier. The so-called 'floatroom' will be presented at this year's EUHA - exhibition. Audio Infos could see it beforehand.**

The pedestrian precinct of Wahlstedt does not really belong to the large, impressive shopping streets of the country. It is home to the typical small town mix of chemist's, supermarket and clothing stores. But one shop is outstanding from this rather dreary sight: Eyewear Hörsysteme, the Wahlstedt hearing acoustics - specialist store of Andreas Frommer. Even on Hamburg's Jungfernstieg the

store would still be an eyecatcher with its modern, tidy design.

Responsible for the exterior of the shop is the company Artmix situated in Constance. It did not only create and implement the entire shop-design, it also built the 'floatroom' into the store; the „audiometric centre of the future“, as Artmix-manager Henning Tartsch says.

### ● The floating room

In the room not only measurements of customers will be conducted in the summer of 2011. The store in Schleswig Holstein serves also as a hot spot for interested parties from North Germany, who want to have a closer look at the "'floatroom'. Here on 16 square metres Artmix has set-up state-of-the-art in terms of audiometric room, a room-in-room-construction, leaving no wishes unanswered. Neither ceiling and floor nor the walls of the 'floatroom' are touching the other walls, the ceiling or the floor of the store. „The room floats so to speak, that also is why we are calling it 'floatroom'“, says Henning Tartsch. Walls and floor are carpeted in a warm brown, on the wall opposite to the easy chair, on which the customer takes place, hangs a large flat screen. Everything is absolutely



ben in Deutschland nicht überprüft“, weiß Tartsch. „In der Schweiz und in Österreich hingegen schon. Entspricht dort ein Raum nicht den Vorschriften, würde man gar nicht erst die Kassenzulassung bekommen. Würden die auch hier alle überprüft, hätten wir einen riesigen Markt“, schmunzelt der Artmix-Geschäftsführer. Den Floatroom in Wahlstedt wollen Artmix und GN Otometrics auch „von der Schule in Lübeck durchmessen lassen.“ Henning Tartsch hofft, dass sich jemand das Messzentrum für seine Masterarbeit als Thema wählt. „So könnte noch besser erklärt werden, was der Raum alles kann“, sagt er.

## Das richtige Umfeld für die Hörsystemanpassungen

Natürlich ist in dem Floatroom auch eine 5.1-Surround-Anlage mit Surround-Router von GN Otometrics verbaut. „Damit der Kunde seine Hörgeräte in verschiedenen Situationen testen kann, können wir beliebige Geräuschkulissen simulieren“, erklärt Andreas Frommer. „Die Geräusche können

auch durch den Raum ‚wandern‘. Und grafisch ist das so aufgebaut, dass wir das Geräusch sozusagen auch als Video auf dem Bildschirm laufen lassen können. Das ist schon so etwas wie ein Lifestyleerlebnis. Schließlich sind die Produkte, die wir verkaufen, absolute Spitze und verdienen es, unter bestmöglichen Bedingungen angepasst zu werden.“

Spricht Andreas Frommer über die Arbeit von Henning Tartsch und dessen Firma, klingt immer wieder Begeisterung durch. Neben Eyewear in Wahlstedt betreibt der Hörgeräteakustiker-Meister mit seinem Bruder ein Geschäft für Augenoptik und Hörakustik in Bad Segeberg, zusammen mit seiner Frau zudem zwei weitere Hörakustik-Fachgeschäfte in Elmsborn, eines in Tornesch und auch eines in Nürnberg. Noch firmieren die Geschäfte alle unter verschiedenen Namen. Mit der Hilfe von Henning Tartsch und ArtMix aber will Andreas Frommer sie bald alle unter einer Dachmarke vereinen.

Vor seiner Selbstständigkeit hat er in verschiedenen anderen Betrieben gearbeitet. Er hat beide Seiten gesehen, die der Einzelkämpfer und die der Filialisten. Heute weiß er, was er will und welches Ambiente für die von ihm angebotenen Produkte das richtige ist.

Manchem mag die Einrichtung seiner Geschäfte etwas unkonventionell vorkommen. Im Schaufenster von Eyewear in Wahlstedt liegen beispielsweise keine Hörgeräteattrappen. Nach klassischem Handwerk sieht es ebenfalls nicht aus. „Unser Handwerk ist die Anpassung“, stellt Andreas Frommer klar. Die Fertigung von Otoplastiken etwa hat er outsourced. So ist sein Geschäft hell und freundlich und erinnert eher an einen der durchdesignten Apple-Stores in den Großstädten. Betritt man es, bekommt man das Gefühl, dass hier Dienstleistungen im Premium-Sektor angeboten werden.

tidy, clearly and ergonomically laid out. The audiometer is hidden in an unobtrusive cabinet, cables are beneath the tabletop of a stylish desk. The name of the furnishings then is also ‚wireless‘ and has been specifically developed for hearing acoustics“, adds Henning Tartsch. As in the entire shop, drawers and cabinet have no visible handles or knobs. These are discreetly hidden. Additionally a mechanism within the hinges provides for a soft closing of the doors, this is called „softclose“. In order to avoid the fan's hum in the 'floatroom', the personal computer for audiometry has been put outside.

### ● „For soundproof you need mass“

The insulation of the floor is provided by nine layers of different, sound isolating materials. A 400 kilos heavy glass door is keeping the background noise of the shop outside. „For soundproof you need mass“, explains Henning Tartsch. Thus the entire 'floatroom' also has an immense weight. „The floor must carry 500 kilos per square metre“, explains the Artmix-manager. In general this weight should not raise a problem“. Who wants to be on the safe side can, of course, consult a structural engineer.

One can obtain the 'floatroom' also without technology, furnishings and air condition. But the thing to

do for the best result, certainly, is to get everything from a single source.

Imagine the room as a cube, which a acoustician can have built into his store. One does not need a lot of space for it especially. The sizes are standardized, but can be fitted to the respective ground plan of the store. „All we need is a room, into which we can set-up ours“, says Henning Tartsch. „No constructional measures need to be undertaken and nothing has to be rebuild.“ The 'floatroom' is available in sizes S, M and L. For S one needs an area of at least 9,6 square metres within ones shop, for M 10 square metres and for L 16,2 square metres. The height of the ceiling should be in any case at least 2,40 metres. For a size L 'floatroom' one has to pay 54.000€- without Otometrics' technology. Floor covering and wall coating are available in six colours, the door comes in glass or metal.

### ● Air conditioning under 40 dB

Another extraordinary feature of the 'floatroom' is air condition. Artmix sells this as an „extra feature“. If one conducts a measuring one does not have to switch off the system as with many other audiometric rooms. „Air condition has a sound lower than 40dB, this a prerequisite for such an audiometric room“, explains

hearing aids acoustician-master Andreas Frommer.

„Even in the summer one can spend many hours inside, without having to expose oneself to big heat.“

„We have been able to develop an air condition which has very slow entry of air“, continues Henning Tartsch. Even after half an hour in the audiometric room with five persons one really does not think of flinging open doors, in order to breathe fresh air. The room still has a pleasant temperature. Even with absolute stillness one cannot hear the air condition. Such a system one would want in some hotels...

### ● Defined sound protection

The 'floatroom' is not absolutely soundproof. „It has a defined sound protection of 50dB. If we are talking in front of the door with 80dB, in the room you are still hearing 30dB“, explains Henning Tartsch. But any noise below 50 dB remains outside, so that within the room one comes up with the necessary 0 dB.

Sound protection of 50dB is in accordance with legal requirements which such a room has to fulfil. „For the most part these requirements are not checked in Germany“, knows Tartsch. „But in Switzerland and Austria. If there a room does not comply with requirements one would not even get licensed by health insurance. If they were all checked here as well, we

## Beste Bedingungen für beste Produkte

Es ist aber nicht nur das Design, das Eyewear auszeichnet. Auch das Arbeitsgerät entspricht höchsten Standards. Die Ohrabdrücke seiner Kunden werden mit einem 3D-Scanner erfasst und online an die Labors oder den Hersteller geschickt. Zwei Video-Otoskope mit Akkus stehen seiner Mitarbeiterin in Wahlstedt zur Verfügung, elektronische Injectoren von Drewe, Perzentilanalyse, schallschluckende Decken und – der Floatroom. Selbst die Nasszelle mit der gespachtelten Farbe an den Wänden kann sich sehen lassen. „Wir haben alles so vorbereitet, dass der Arbeitnehmer beste Bedingungen vorfindet“, sagt Andreas Frommer. „Diesen Weg werden wir auch weitergehen. Das ist unsere Philosophie, die wir für unsere Kunden weiterverfolgen wollen. Das ist meine Überzeugung, die ich aus 29 Jahren Berufserfahrung bilden konnte.“ Hätte er solche Arbeitsbedingungen auf einer seiner Stationen als Arbeitnehmer gehabt, er hätte jeden Tag den Boden des Geschäfts geküsst, „wie der Papst, wenn der irgendwo ankommt“, lacht Andreas Frommer. „Darum haben wir uns auch als Ziel gesetzt, auf diesem Niveau zu bleiben. Wir wollen *High End* – und das leben wir auch.“ Für ihn gilt: wenn die Leute das Gefühl haben, für ihr Geld etwas geboten zu bekommen, dann sind sie bereit, es auszugeben. Seine Erfahrungen bestätigten ihn darin. „Man muss aber auch mal Geld in die Hand nehmen“, sagt er mit Blick auf die Investitionen, die er für seine Geschäfte bisher getätigt hat und noch tätigen wird. Neben den fortschrittlichen Einrichtungen bestechen einige der von Andreas Frommer betriebenen Geschäfte noch durch einen weiteren Punkt. Weder in Wahlstedt noch in Tornesch gibt es einen HNO-Arzt. „Wir gehen dahin, wo die Kunden sind“, erklärt der Akustiker-Meister. Würde er sich auf die „Ohrenärzte“ verlassen, würde „doch keiner kommen“, sagt

er. Und so setzt Andreas Frommer auf klassische Werbung – etwa im Radio oder auf Bussen. „Die Leute hier in Wahlstedt sprechen über uns“, freut er sich. „Wir sind der schönste Laden in der Einkaufsstraße.“

## Partnerschaften und Referenzen

Mit Henning Tartsch hat Andreas Frommer in Sachen Shop-Design einen passenden Partner gefunden. Mit seiner Firma Artmix ist Tartsch seit 1992 in diesem Bereich tätig. Zunächst richtete er zahlreiche Optiker-Geschäfte ein, bis er 2004 durch einen Optiker, der auch in Hörakustik machte, sein erstes Hörakustik-Fachgeschäft einrichtete. Etwa 25 Akustiker hat er seit dem ausgestat-

“Selbst im Sommer kann man ohne Probleme viele Stunden im Floatroom arbeiten.”



would have a huge market“, smiles the Artmix-manager. Artmix and GN Otometrics also want to get the 'floatroom' in Wahlstedt „measured by the school in Lubeck“. Henning Tartsch hopes that somebody will choose the audiometric centre as the subject of his master paper. „So the scope of what the room can do could be better explained“, he says.

### ● The right surrounding for hearing aids fittings

Naturally within the 'floatroom' a 5.1-surround-system with surround-router of GN Otometrics has been built in as well. „In order that the customer can test his hearing aids in different situations we can simulate whatever background noise“, explains Andreas Frommer. „Noises can 'wander' through the room. And in terms of graphics it is build in such a way that we can let the noise run as a video on a screen so to speak. Somehow that is like a lifestyle experience. Finally the products, that we are selling are absolute top and deserve to be fitted under the best possible conditions.“

When Andreas Frommer is talking about the work of Henning Tartsch and his company, enthusiasm rings through again and again. Besides Eyewear in Wahlstedt the hearing aids acoustician-master is running a store for optics and hearing acoustics in Bad Segeberg with his brother, additionally two more hearing

acoustics-specialist stores in Elmshorn with his wife, one in Tornesch and also one in Nuremberg. These stores still trade under different names. But with help of Henning Tartsch and Artmix Andreas Frommer wants to unite them all under one family brand.

Before his self-employment he has worked in different other companies. He has seen both sides, those of the single store owner and of the chain stores. Today he knows what he wants and which ambience is right for his products for sale.

To some the interior of this stores may seem somewhat unconventional. For example, the shop window of Eyewear in Wahlstedt is holding no hearing aids dummies. And it also does not look like traditional manufacture. „Our manufacture is the fitting“, clarifies Andreas Frommer. He has outsourced the manufacture of ear moulds. Thus his store is light and friendly and reminds rather of one of the thoroughly designed Apple-stores in big cities. As one enters one has the feeling, that here services in the premium-sector are being offered.

### ● Best conditions for best products

But it is not only the design, which distinguishes Eyewear. The tool corresponds with highest standards too. The ear moulds of his customers are being scanned

with a 3D-Scanner and are sent online to the laboratories or the manufacturer. Two video-otoscopes with accumulators can be used by his employee in Wahlstedt, electronic injectors of Drewe, percentile analysis, sound proof ceilings and – the 'floatroom'. Even the wet room with primed colour on the walls is something to look at. „We have prepared everything in a way that the employee encounters best conditions“, says Andreas Frommer. „This path we will continue going. That is our philosophy, which we want to pursue for our customers. This is my conviction, which I could form in 29 years of experience on the job.“ If he would have had such working conditions at his stations as employee, he would have kissed the floor of the store every day, „as the pope, when he arrives somewhere“, laughs Andreas Frommer. „That is also why we have set as our goal, to remain on this level. We want high end – and we do live this too.“ For him it is like this: when people have the feeling that they are getting something for their money then they are willing to spend it. His experiences are confirming this. „But at one point one also has to invest some money“, he says in view of the investments which he has been making for his stores so far and will further be making. Next to the sophisticated equipment some of the



tet. „Unsere Kunden, das kann ich so sagen, haben alle einen überraschenden Erfolg“, meint er. Dafür spricht, dass aktuell nicht nur Höra-kustiker Interesse an dem Floatroom zeigen. Auch auf Herstellerseite ist man hellhörig geworden. In Stäfa lässt sich Phonak derzeit gleich mehrere Floatrooms bauen. 24m<sup>2</sup> wird jeder groß sein. „Das ist für uns eine Top-Referenz“, freut sich Henning Tartsch. Darüber hinaus geht Artmix nun eine längerfristige Partnerschaft mit GN Otometrics ein. Zusammen mit der dänischen Firma werden die Konstanzer im Oktober auf dem EUHA-Kongress den Floatroom präsentieren. „Unsere Entscheidung, mit Otometrics zusammenzuarbeiten, fußt auf der guten Betreuung und dem guten Service“, sagt Henning Tartsch. „Zudem sind sie in ihrem Bereich Marktführer – und ein Marktführer arbeitet gerne mit einem anderen zusammen.“ Selbst die Firma, die die Gipsplatten für den Floatroom baut, habe den Wunsch nach einer Systempartnerschaft mit Artmix geäußert, erzählt Tartsch. Wer sich in Zukunft also für einen Floatroom entscheidet, wird tatsächlich alles aus einer Hand beziehen können.

**Text: Dennis Kraus / Photos: Artmix, Innocentia**

---

stores run by Andreas Frommer are outstanding in another way. Neither in Wahlstedt nor in Tornesch there is an ENT-practice. „We are going where the customers are“, explains the acoustician-master. If he were relying on the ear specialists, „no one would come“, he says. And therefore Andreas Frommer is all for traditional advertisement – on the radio or on buses. „People here in Wahlstedt are talking about us“, he is pleased to say. „We are the most beautiful shop in the shopping street.“

#### ● Partnerships and references

In terms of shop-design in Henning Tartsch Andreas Frommer has found a matching partner. With his company Artmix Tartsch has been busy in this field since 1992. At first he equipped many optician-stores, until in 2004 through an optician, who was also selling hearing aids, he equipped his first hearing acoustics-specialist store. Approximately 25 acousticians he has equipped since then. „Our customers, this I can say like this, do all have overwhelming success“, he reckons. Supporting this view is that momentarily not only hearing acousticians are interested in the 'floatroom'. Also on the part of manufacturers they have become keen-eared. In Stäfa Phonak is currently getting built a couple of 'floatrooms' at once. Each will be 24 square metres. „For us that is a top-reference“, Henning Tartsch is pleased to say. More over, Artmix is now entering a long-term partnership with GN Otometrics. Together with the Danish company the men from Constance will present the 'floatroom' at the EUHA-convention in October. „Our decision, to co-operate with Otometrics, is based on good care and good service“, says Henning Tartsch. „Plus they are market leader in their field – and market leaders do gladly work with another one.“ Even the company, which is building the sheets of drywall for the 'floatroom', has mentioned the wish for a system partnership with Artmix, tells Tartsch. Those deciding in favour of a 'floatroom' in the future will really be able to obtain everything from a single source.