



15.4.2019, 16:45:00

GARANT BAD + HAUS

Podiumsdiskussion: Geht Bäderbau auch ohne Handwerk?

„Wie wird der Bäderbau digitalisiert?“ – das war das Thema einer Podiumsdiskussion bei Garant Bad + Haus im A3 Forum in Rheda-Wiedenbrück. Der Einkaufsverband hatte im Rahmen seines Partnerevents zum Meinungsaustausch geladen und ein Modell präsentiert, wie die Digitalisierung des Prozesses heute schon ablaufen könnte. Nach eineinhalb Stunden spannender Diskussion war sich das Plenum einig: So könnte passieren.

Branchenjournalist und Moderator Holger Siegel ist mit folgender These ins Thema eingestiegen: „Der Kunde übernimmt mit einem Online-Konfigurator die Badplanung und das Angebot selbst. Das perfekte Aufmaß kommt vom Dienstleister wie in der Küchenbranche mit dem Aufmaß-Scanner. Dann industrielle Maßfertigung aller Komponenten. Das Komplettbad wird schließlich in zwei Tagen beim Kunden durch Monteure – nicht durch Handwerker – aufgehängt. Der Kunde spart dabei Baustellenzeit und Geld.“

Die Diskutanten hielten diesen Input für durchaus realistisch. Podiumsgast Frank Kny, der sich mit der Itek GmbH aus Stammdatenharmonisierung und SHK-Branchensoftware spezialisiert hat, geht von einem Kostenvorteil von bis zu 30 Prozent aus, der sich im Bäderbau allein aus optimierten Prozessen generieren lässt. Entscheidend sei die Sichtbarkeit im Internet. Konfiguratoren mit hinterlegten Expertensystemen seien in der Lage, viel Planungsleistung zu übernehmen und indirekt auf den Kunden zu delegieren.

Marc Schulte, Geschäftsleiter der Garant Bau + Haus Verbundgruppe, sieht es als zentralen Schwerpunkt für seinen Verband, seine mehr als 900 Mitgliedsunternehmen im Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit gegen Online-Akteure zu unterstützen. „Unsere Marge steht hier zur Disposition: Branchenfremde Quereinsteiger und einige Marktteilnehmer aus Handel und Industrie machen sich auf, sie uns wegzunehmen.“ Schauplatz des Wettbewerbs seien das Internet und der stationäre Einzelhandel.

Die Top-Klicks der letzten 7 Tage

- 1** KIKA/LEINER
René Benko persönlich vor Ort
- 2** XXXLUTZ
Will in Deutschland zur Nummer 1 aufsteigen
- 3** LUTZ GRUPPE
XXXLutz Buhl nach Umbau neu eröffnet
- 4** HIMOLLA
Stefan Drolshagen ist neuer Vertriebsleiter Nord
- 5** MÖFA
Fachkräftenachwuchs für den Küchenhandel

möbel kultur 03/19

„Wir brauchen die perfekte Kombination aus Online- und Offline-Point of Sales, um hier mithalten zu können. Unsere verkaufsaktiven Bäderplaner brauchen einen regionalen Auftritt für ihre Marke und zugleich alle wichtigen Leistungsmerkmale aus der Online-Welt“, so das Fazit des Geschäftsleiters.

Branchen-Erklärer Hans-Arno Kloep hält die konsequente Spezialisierung für den einzigen Weg für den stationären Handel, sich im Wettbewerb zu behaupten. „Das Komplettbad als Spezialisierungsfokus ist nicht genug. Spezialisierung muss durch die Brille des Kunden gesehen werden und der bekommt in seinen Augen ein vergleichbares Komplettbad aus dem Internet möglicherweise bald ein Drittel günstiger.“ Weil Kunden Problemlöser wollen, sei die Herangehensweise des Handwerks oft viel zu produktfixiert. „Beim Online-Anbieter fangen die Probleme für den Kunden meist nach Vertragsabschluss an, bei uns sollten sie zu diesem Zeitpunkt aufhören.“



DIESE SEITE TEILEN

0 Kommentare www.moebelkultur.de

Anmelden

Empfehlen Tweet f Teilen

Nach Besten sortieren

Die Diskussion starten... ANMELDEN MIT ODER MIT DISQUS EINLOGGEN Name

Schreiben Sie den ersten Kommentar.

AUCH AUF WWW.MOEBELKULTUR.DE

Klassentreffen für Strategien zum digitalen Wachstum

Ein Kommentar • vor 6 Monaten

MPohlmann — Danke für Euren spannenden Online-Artikel! Beste Grüße Maximilian von ...

Klare Forderungen an Verkehrsminister Scheuer

Ein Kommentar • vor 7 Monaten

Hans-Jürgen — Herr Scheuer wird sich weiter winden, um die Autoindustrie nicht zu 100 Prozent zur Nachrüstung zu ...

Lara-Alena Tondera ist Bundesbeste in ihrem Ausbildungsberuf

Ein Kommentar • vor 4 Monaten

Dirk Gieselmann — Unser besonderer Dank gilt auch Frau Susanne Funkner als Ausbilderin in unserem Hause! ...

Mögliche Milliardenklagen und Wirtschaftsprüfer im Visier

Ein Kommentar • vor einem Jahr

Norbert Nicol — Was sich über den SNH Konzern alles zusammenbraut ist verschwörungssähnlich. ALLE auf ...

Abonnieren Disqus deiner Seite hinzufügen

Datenschutzklärung von Disqus

Weitere News

GARANT BAD + HAUS

Partnerevent mit viel Infotainment

Das Partnerevent von Garant Bad + Haus im A2-Forum stand diesmal im Zeichen des Infotainments. „Handwerk und Handel sind ausgelastet, haben wenig Zeit... →

11.4.2019, 11:05:00 0 Kommentare

GARANT BAD + HAUS

Öffnet Akademie jetzt auch für Nicht-Mitglieder



Vorschau

Shop

Zahl des Monats

ZAHLD VMD DES MONATS 9.100.000.000

Die Top-Jobs der letzten Woche

- 1 Produktentwickler als Mitglied der GL
2 USA Sales/Country Manager (w/m) Küchenmöbel
3 Leiter (m/w) Produktion Möbelmanufaktur

Social Media Management für den Möbelhandel

Social Media Managemen... [YouTube icon]

Webinar | möbel kultur und Michael Fritz