



Virtuelles Bad zum Anfassen nah

Wenn Kunden ihr Bad zum Anfassen nah erleben, ist dies für sie oft der entscheidende Kaufimpuls, um Unsicherheiten beiseite zu schieben und die Kaufentscheidung zu fällen.

Quantensprung im Badverkauf: Badplanung und -Präsentation in 3-D-Projektion

Planungsideen am Computer zu entwerfen und diese in fotorealistische Bilder zu verwandeln ist längst Standard und beeindruckt kaum mehr einen Bad-Interessenten. Auch großformatige Bilder von Bad/Sanitärobjekten an die Wand zu „beamen“ ist bereits verbreitet. Diese Präsentationsform vermittelt durchaus einen anderen Eindruck, als „nur“ auf dem Papier. „Aber so richtig echt und real wirkt das alles nicht und bleibt deshalb eher eine grafische Illusion. Was fehlt ist die reale Raumtiefe, die das Gefühl von Realität vermittelt“, beschreibt Dirk Schottelius, Geschäftsführer der DIaCAD Systems GmbH.

Die Software-Tüftler von DIaCAD haben seit Jahren eine entsprechende Lösung entwickelt, die bereits seit 2002 in Küchenstudios erfolgreich eingesetzt wird. Seit Ende 2007

Dem Kunden sein individuell geplantes Bad in realer Größe vorzuführen, noch bevor dieser es gekauft hat? Unmöglich? „Nein! Denn dieses Ziel erreicht die revolutionäre Bad-Planungs- und -Präsentations-Software von DIaCAD schon jetzt in einer atemberaubenden Qualität“, betonen Werner Heimbach und Ottmar Kuball von HaZweiOh* - W. Heimbach + O. Kuball GbR, Gersthofen. Im realen Showroom mit „Virtual-Reality“-Projektion kann der künftige Kunde „sein geplantes Bad“ mit der 3-D-Brille so real erleben, als ob er zu Hause schon im Bad steht.

ist nun auch die Bad-Version mit den kompletten Herstellerdaten der „Arge-Neue-Medien“ verfügbar. Dazu ist der Marktstart des Vertriebs der „3D-Badbox“ in den deutschsprachigen Ländern gemeinsam mit HaZweiOh erfolgt.

Vom Käuferlebnis zum Kaufwunsch

„Das neue Bad in Echgröße auf einer 3-D-Projektion von bis zu 3,00 x 2,25 m in realitätsnaher Tiefenwirkung zu erleben ist einzigartig“, erklärt Marketing- und Verkaufsspezialist Heimbach und weiter: „Für die Betrachter ist es ein unbeschreibliches Erlebnis, sich in ihrem ‚neuen‘ Bad drehen, wenden und bewegen zu können. Der Schritt vom Käuferlebnis zum Kaufwunsch wird deutlich kleiner.“

Die Idee und die Technik für die „3D-Badbox“ stammen aus dem Automobilbereich, in dem technische Entwicklungen der Designabteilungen auf sogenannten „Powerwalls“ projiziert wurden. Erst jetzt rückt diese virtuell-reale Technik in den bezahlbaren Focus für Bad-Ausstellungen. Bei Summen zwischen 19 000 bis 39 000 Euro liegt die Investition beim Preis von etwa einer oder zwei Ausstellungsbojen. Deshalb wird sich für viele Badausstellungen die Frage ergeben, ob es nicht sinnvoll ist, zwei Ausstellungsbojen durch ein derart verkaufsförderndes Verkaufsinstrument zu ersetzen und damit vollkommen neue Impulse bei der Badberatung und Planungspräsentation zu

den. Erst jetzt rückt diese virtuell-reale Technik in den bezahlbaren Focus für Bad-Ausstellungen. Bei Summen zwischen 19 000 bis 39 000 Euro liegt die Investition beim Preis von etwa einer oder zwei Ausstellungsbojen. Deshalb wird sich für viele Badausstellungen die Frage ergeben, ob es nicht sinnvoll ist, zwei Ausstellungsbojen durch ein derart verkaufsförderndes Verkaufsinstrument zu ersetzen und damit vollkommen neue Impulse bei der Badberatung und Planungspräsentation zu



■ Zur Präsentation erhalten die Kunden spezielle 3-D-Brillen, welche die realitätsechte und lebensgroße Präsentation sichtbar machen. Projiziert wird das Bild über zwei Stereo-Beamer auf Spezial-Leinwände oder über eine Rückprojektion auf eine raumgroße Scheibe. Dazu vermittelt die Präsentation dem Kunden das Gefühl, von den Objekten umgeben zu sein.

*) Werner Heimbach und Ottmar Kuball von HaZweiOh entwickeln als Trainer und Berater Marketing- und Verkaufsideen in der SHK-Branche. Sie haben das Konzept „3D-Badbox“ entwickelt und sind bundesweit für den Vertrieb der DIaCAD-Badplanungssoftware und „Virtual-Reality“-Präsentationssysteme aktiv.



■ Lichtquellen, Schatten, Spiegelungseffekte, Objekte, Bilder an der Wand, all dies wird derart realistisch in das neue fiktive Bad projiziert, dass die Objekte für den Betrachter zum Anfassen nah erscheinen.



■ Der Bad-Interessent wird nach seinen Bewegungswünschen durch den virtuellen 3-D-Raum geführt. Dazu kann dann bei den High-End-Systemen sogar parallel gearbeitet werden. Das heißt, während der Betrachter in der 3-D-Animation steht, kann der Berater bzw. die Beraterin am PC direkt einzelne Objekte ändern oder austauschen.

setzen, sind sich die Spezialisten von HaZweiOh sicher.

Einfach zu planen, einfach zu bedienen

Die Technik funktioniert bei aller Detailgenauigkeit spielend einfach, wie Schottelius erläutert: „Mit der DiaCAD Planungssoftware „Badplanung Arge“ können die Bäder mit wenigen Arbeitsschritten und meist deutlich schneller als in anderen Badplanungsprogrammen millimetergenau geplant werden.“ Diese Planung kann – wie bei allen anderen handelsüblichen Computerplanungsprogrammen – als 2-D-Plan oder 3-D-Plan über Monitor, Beamer, oder Ausdruck betrachtet werden.

Ebenso einfach wie die Planung gestalten sich die Präsentation und der Bedienungsablauf: Im VR-Raum (Virtual Reality) erhalten die Kunden spezielle 3-D-Brillen, welche die realitätsechte und lebensgroße Präsentation sichtbar machen. Projiziert wird das Bild über zwei Stereo-Beamer auf Spezial-Leinwände oder über eine Rückprojektion auf eine raumgroße Scheibe. Praktisch für die Beratung: In der VR-Präsentation kann dann PC-gesteuert zwischen Planung und 3-D-Animation hin- und hergeschaltet werden, oder bei den High-End-Systemen sogar parallel ge-

arbeitet werden. Das heißt, während der Betrachter in der 3-D-Animation steht, kann der Berater bzw. die Beraterin am PC direkt einzelne Objekte ändern oder austauschen. Mit einer „SpaceMouse“ die wie ein Joystick geführt wird, können alle Bewegungen im Raum oder durch den Raum vom Berater bzw. von der Beraterin simuliert werden. Dabei ist es möglich, vor- und zurück zu zoomen, oder um bis zu 360° zu drehen. Und dies alles bei einer Übertragungsgeschwindigkeit, die in etwa Filmgeschwindigkeit erreicht. Lichtquellen, Schatten, Spiegelungseffekte, Objekte, Bilder an der Wand, all dies wird derart realistisch in das neue fiktive Bad projiziert, dass die Objekte für den Betrachter zum Anfassen nah erscheinen.

Kaufen leicht gemacht

„Die Erfahrungen mit Anwendern haben gezeigt: Wenn Kunden ihr Bad zum Greifen nah erleben, ist dies für sie oft der entscheidende Kaufimpuls, um Unsicherheiten beiseite zu schieben und die Kaufentscheidung zu fällen“, macht Verkaufstrainer Kuball deutlich. Ein besonders effektvoller Verkaufstrick bestehe darin, den Bad-Interessenten schon im ersten Vorgespräch nach einer kurzen Leistungspräsentation die 3-D-Brille zu überreichen und

an einem Bad-Beispiel bereits im Vorfeld zu beweisen, wie später das Kundenbad „erlebt“ werden kann.

Marketingpaket von HaZweiOh

HaZweiOh bietet die „3D-Badbox“ als Gesamtkonzept mit einem Marketingpaket an. Spezielle Werbemaßnahmen exklusiv für die Nutzer der virtuellen Bad-Präsentation sollen für Kundenfrequenz, optimale Information in der Informationsphase und Abstimmung der Verkaufs- und Beratungsschritte sorgen. „Dazu wird auch über die europaweit geschützten Domains für „3D-Badbox“ die Möglichkeit für Endkunden bestehen, sichere und aktuelle Informationen darüber zu erhalten, wo diese einzigartige Form der Bad-Beratung und -Präsentation verfügbar ist“, ergänzt Heimbach.

Die Vermarktung des Gesamtpakets „3D-Badbox“ wird bundesweit von HaZweiOh in Kooperation mit DiaCAD umgesetzt, um auch die optimale Integration in den Verkauf sicherzustellen. Dabei umfassen die Bausteine des Gesamtpakets:

- Arge-Badezimmerplanung,
- VR-Präsentationssysteme,
- „3D-Badbox“ Marketing- und Verkaufskonzepte.

„Think Big, start small“:

Für alle Einsteiger, denen die VR-Präsentation noch eine Nummer zu groß erscheint, empfiehlt sich der Einstieg mit der Planungssoftware „DiaCAD Arge-Badezimmerplanung“. Der besondere Vorteil: Diese ist dann jederzeit um die VR-Komponenten erweiterbar, versprechen das Softwareunternehmen und HaZweiOh abschließend. ■

Bilder: DiaCAD Systems GmbH, Hildesheim

@ Internetinformationen: www.hazweioh.de

„3D-Badbox“ auf Infotour

Zur Präsentation der neuen virtuellen 3-D-Bad-Planungs- und -Präsentations-Software und des Marketingkonzeptes startet HaZweiOh eine Infotour quer durch Deutschland.

