



Für Stefan Müller, Chef der Sontheimer Markenbetriebe für Komplettbäder und Haustechnik Müller, ist die virtuelle 3D-Showroom-Präsentation ein wertvolles Instrument für qualifizierte und erfolgreiche Kundenberatung.

Bild: Siegfried Gallert

Virtueller 3D-Showroom als reelle Verkaufshilfe

SHK-Betrieb setzt 3D-Präsentationssoftware für Beratung und Verkauf ein

Wie kann ein SHK-Unternehmen mit begrenzten Präsentations- und Personal-Ressourcen seine Ausstellungs- und Beratungsqualität verbessern, ohne sein Budget überzustrapazieren? Diese Frage stellte sich SHK-Betrieb Müller die Badgestalter und Müller Meister der Elemente aus Sontheim vor dem Hintergrund, dass eine zeitgemäße und trendgerechte Aktualisierung von Ausstellungsflächen bzw. -kojen nicht unerheblichen Zeit-, Raum- und Mitteleinsatz erfordert. Für seine 1998 gegründete Firma hat Stefan Müller nun eine Lösung gefunden: Der Betrieb setzt eine 3D-Showroom-Software des Anbieters immersight in seinem Ausstellungs- und Beratungskonzept ein.

Als Müller im Mai 2017 bei der Jahreshauptversammlung der SHK AG auf die Ulmer Firma immersight aufmerksam wurde, erkannte er sofort, dass deren 3D-Showroom-Softwarelösung für die Realisierung und Präsentation virtueller Kojen und Badpanoramen seinen Zielvorstellungen nahezu ideal entsprach. Obendrein war zu diesem Zeitpunkt, bedingt durch Hagelschlag und Wasserschaden, ein Großteil seiner betrieblichen Ausstellungsfläche in Sontheim unbenutzbar, sodass sich eine virtuelle Ergänzung bzw. Erweiterung der Ausstellungskapazitäten anbot.

„Eine gute Entscheidung“, wie Müller nach nunmehr rund einem halben Jahr bereits bilanzieren kann, zumal sich die VR(Virtual Reality)-Lösung schnell und

problemlos integrieren ließ. Er betrat damit auch kein komplettes Neuland, denn die Überzeugungskraft originaler Vor-Ort-Projektfotos hatte der Handwerksmeister zuvor schon eingesetzt – als Erklärungs- und Argumentationshilfe im Kundengespräch sowie zur Unterstützung der Entscheidungsfindung.

Rundum-Ansichten für transparente Beratung

„Bevor man an eine Planung herangeht, sollte mit dem Bauherrn möglichst am Objekt abgeklärt sein, worüber man spricht – das heißt, was sich der Bauherr wünscht und wie dieses dann aussehen kann. Sonst macht man den zweiten Schritt vor dem ersten, überfordert den Kunden und die schönste Planung ist vielleicht für den Papierkorb,

sodass am Ende keinem damit gedient ist“, fasst Müller seine Erfahrungen zusammen. Für ihn sei es deshalb wichtig, schon im Vorfeld konkret alle Faktoren auszuloten, um dann zu einem verbindlichen, für alle Beteiligten tragfähigen und zufriedenstellenden Angebot und Auftragsabschluss zu kommen. „Und dazu sind Fotos vom Sanierungs- oder Umbauobjekt selbst, kombiniert mit Lösungsideen aus Referenzbeispielen sowie reale Produkt- und Materialmuster zum Anfassen und Auswählen eine ideale Unterstützung“, hebt Müller hervor.

Verknüpfung von virtueller Projektion und realem Projekt

Das von der Ulmer Start-up-Firma offerierte VR-System eröffnete dem SHK-Betrieb eine Bandbreite an Möglichkeiten



Mit Aktivierung der 3D-Scan-App liefert die kompakte Panoramabild-Kamera automatisch 360°-Objektfotos für den 3D-Showroom.

3D-Showroom befüllt mit virtuellen Ausstellungskojen aus dem Bereich Bad und Heizung.

auf professionellem Präsentationsniveau – „und das bei gleichzeitig verringertem Arbeits-, Zeit- und Kostenaufwand gegenüber der bisherigen Situation“, wie der SHK-Unternehmer betont und weiter: „Damit habe ich alles selbst in der Hand, und kann die virtuelle Projektion perfekt mit dem realen Projekt, seinen Rahmenbedingungen und Anforderungen verbinden“, so Müller.

„In entspannter Gesprächssituation mit dem Kunden oder Interessenten können wir am Bildschirm gemeinsam den Objektraum sowie vergleichbare Referenzobjekte virtuell begehen und besichtigen, und das auf mehreren Ebenen. Dabei hat der Kunde den Controller zur Hand, mit dem er interaktiv seine Bewegung im virtuellen Raum steuert.“ Zudem sei die Steuerung so einfach, dass auch ältere Kundenschaft damit leicht umgehen könne. Unter dem Strich entwickle sich so ein Beratungsdialog, bei dem sich alle Details vorab anschaulich erörtern lassen können.

**Weniger ist mehr:
High-Tech leicht gemacht**

Bildlieferant des Systems ist eine schlanke Panoramabild-Kamera mit zwei 180°-Aufnahmelinsen und verstellbarem Stativ. Die one-shot-Betätigung des Geräts wird per Fernsteuerung über eine Smartphone-App ausgelöst, mit der automatisch sieben hochaufgelöste Aufnahmen zu einer 360°-Komplettansicht des fotografierten Raumes (inklusive Decke und Boden) zusammengeführt werden. Solche Aufnahmen lassen sich in beliebiger Anzahl und von verschiedenen Raumpositionen bzw. -situationen erstellen und stehen dann unmittelbar im Datenpool für jedes Show-

room-Projekt für den Abruf bereit. Die 3D-Showroom-Softwarelösung ist mit einem einfachen oder hochauflösenden 4K-Bildschirm, mit 3D-Brille, oder auch im mobilen Tabletbetrieb auf vielfältige Art nutzbar – je nach individueller Präferenz oder Zielvorstellung des einsetzenden Unternehmens.

SHK-Betrieb Müller sieht in der Anwendung viele Vorteile für die Umsetzung im Projektlauf: „Dadurch, dass ich bis zu drei Darstellungsebenen in dem Programm zur Verfügung habe, kann ich ein Projekt von der Ausgangssituation, über die Bauphase bis hin zum fertiggestellten Zustand komplett begleiten, dokumentieren und später virtuell begehen. Dieser Vorher/Nachher-Effekt ist ein hervorragender Kompetenzbeweis und wirkt enorm vertrauensbildend“, ist Müller überzeugt. „Und das Beste“, ergänzt er: „Ich baue damit ein ständig wachsendes Portfolio an

realen Bäderkojen auf, die ich virtuell im Showroom präsentieren kann. In dem halben Jahr haben wir schon 16 Projekte im Kasten, davon zwei auch im Heizungsbereich. So viele Kojen könnte ich in meiner Ausstellung nie unterbringen, schon gar nicht in der Zeit. Außerdem würde das eine enorme Summe kosten.“

Fazit

Im kommenden Jahr steht bei Müllers das 20-jährige Firmenjubiläum an. Dank der positiven Erfahrungen mit dem 3D-Showroom-System ist angedacht, im bis dahin frisch renovierten Ausstellungsraum mehr virtuelle Kojen zu zeigen, das heißt auch im Bereich Heizungsbau. Zudem möchte Sohn Jakob Müller ein Ofenstudio integrieren, womöglich auch in Verbindung mit einer weiteren 3D-Showroom-Applikation und dies eventuell auch unter Einsatz einer VR-Brille. ◀



Die Schwerpunkte des Sontheimer SHK-Familienbetriebs Stefan Müller, hier mit Ehefrau und Dipl. Badgestalterin (SHK) Irmgard Müller, liegen überwiegend in den Bereichen Bad- und Heizungsbau für Privatkunden.