



Spielerisch: Der Konfigurator für Webseite und Ausstellung lässt sich einfach bedienen. Variantenwechsel erfolgt mit einem Klick auf die im Auswahlménü vorgeschlagenen Produkte.

ViSoft ViSion:

Ein Konfigurator für Fliesen und Sanitär

Wie sieht die Ausstellung von morgen aus? Der Projektkreis „Ausstellung 2020“ gibt dazu eine faszinierende Antwort: individuell, digital und mit wenig Platzbedarf. Im schwäbischen Sindelfingen arbeitet man bei der Firma ViSoft tatkräftig an der Umsetzung des digitalen Gesamtkonzepts.

„Früher war der Kunde Zuschauer, morgen ist er Akteur. Die Kommunikation wird so wichtig sein wie das Produkt selbst.“

WERNER ALTMAYER, EUF-GENERALSEKRETARIAT

Der Projektkreis „Ausstellung 2020“, bestehend aus den Verbänden EUF (Europäische Union der Fliesenfachverbände) und VDF (Bundesverband des Deutschen Fliesenfachhandels e. V.), mehreren Teilnehmern aus dem Fliesenhandel sowie dem Ausstellungsbauer Hauff und dem Softwarehaus ViSoft, hat sich eine hochwertige und individuelle Kundenberatung auf unter 250 m² zum Ziel gesetzt. Für diese Ausstellung der Zukunft sollen Shop-Aufbau, Softwarekonzept und Verkaufsprozess optimal aufeinander abgestimmt werden.

Planung und Raumgestaltung sollen Stilfindung und Verkauf weichen

Im Bereich der Projektplanung und Umsetzung stellt die seit 20 Jahren für die Wand- und Bodenbelagsbranche sowie die Sanitärbranche arbeitende Softwareschmiede bereits ein umfangreiches Produktspektrum mit ViSoft Premium als Herzstück bereit. Mit dem Verkaufs- und Marketinginstrument ViSion beschäftigt

man sich nun mit den Themen Kundenbindung und produktbezogene Schnellberatung. Planung und Raumgestaltung sollen Stilfindung und Verkauf weichen.

Wohin bewegen sich Kunde und Markt?

Der Kunde von morgen wird sich ganz selbstverständlich im Netz bewegen, um Inspiration zu suchen, sich vorab zu informieren und Produkte oder Anbieter zu vergleichen. Davon keineswegs ausgenommen ist die einkommensstarke Altersgruppe über 50 Jahre, die als private Renovierer auch in Zukunft die bedeutendste Kundengruppe für die Fliesen- und Sanitärbranche darstellt. Seit der Jahrtausendwende hat sich in der Altersgruppe von 50 bis 59 Jahren die Zahl der regelmäßigen Internetnutzer vervierfacht (2014: 82 Prozent), in der Altersgruppe ab 60 Jahren gar verzehnfacht (2014: 45 Prozent)¹⁾.

Auch wegen der steigenden Verbreitung von

Tablets und Smartphones wird immer mehr Zeit im Internet verbracht. Laut einer repräsentativen Umfrage bezeichnen sich 9 von 10 Befragten als Online-Käufer. Ebenso haben sich 9 von 10 schon einmal aktiv im Netz auf die Suche nach Inspiration gegeben. Im Bereich Möbel und Wohnen finden es 75 Prozent der Kunden wichtig, dass der Handel diese Produkte sowohl in der Ausstellung als auch im Webshop anbietet, 31 Prozent haben beim Thema Inneneinrichtung bereits online eingekauft²⁾.

Eine ansprechende und informative Onlinepräsenz wird so nicht nur zum Aushängeschild von Handwerk und Handel, sondern auch zu einem wichtigen Medium, über das sowohl zwischen Unternehmen aber auch mit dem Endverbraucher kommuniziert wird. Dabei ist heutzutage eine ei-

¹⁾ ARD/ZDF-Onlinestudie 2014

²⁾ Zukunft des Handels - Umfrage 2013

gene Webseite sowie die Erstellung eines „digitalen Ausstellungsraumes“ mit relativ wenig Aufwand und ohne allzu große Investition realisierbar. Die Firma ViSoft bietet dazu die kostenlose App ViSoft 360 (ViSoft360.com) an. Ziel des betreffenden Handwerksbetriebs oder Handels muss es sein, dem potenziellen Kunden online einen interessanten Gesamteindruck zu vermitteln und ihn dazu zu ermuntern, seine Kontaktdaten zu hinterlassen und den Ausstellungsraum zu besuchen.

Kunden binden und zielführend beraten

Das Konzept von ViSoft ViSion beginnt mit der Kundenbindung. Der Konfigurator lädt zur spielerischen Entdeckung von Fliesen- und Sanitärvarianten ein. Dazu werden vorab hochwertig gerenderte Fliesen- und Sanitärobjekte in Standardräumen mit festgelegten Perspektiven dargestellt. Diese „digitalen Kojen“ werden als Web-Anwendung und als App für Android und iOS

Die Europäische Union der Fliesenfachverbände (EUF, www.eufgs.com/) plant gemeinsam mit dem Software-Entwickler ViSoft und anderen Unternehmen die „Ausstellung 2020“, deren Grundstein die Software ViSoft ViSion ist: ViSoft GmbH, Mercedesstr. 1, 71063 Sindelfingen, Tel.: 07031-49165-70, Fax: 07031-49165-79, www.visoft.de

Händler, die es schaffen, ihr Kerngeschäft um neue, flexible und möglichst individuelle Konzepte zu erweitern und den Kauf zu einem Erlebnis machen, werden zukünftig erfolgreicher sein.

Dr. Kai HUDETZ, Geschäftsführer IFH INSTITUT FÜR HANDELSFORSCHUNG GMBH

Vor- und Schnellberatungssoftware ganz nach den Wünschen des Marktes

betrieben und können somit überall wie individuell gewünscht eingesetzt werden. ViSion ist mit seiner Benutzerfreundlichkeit sowohl für den Gebrauch durch den Verkaufsberater als auch durch den Endkunden gedacht.

Die Entwicklung dieser Vor- und Schnellberatungssoftware geht laut Geschäftsführer Rainer Nissler direkt auf Wünsche des Marktes zurück. Mit ausgesuchten Partnern aus dem Fliesenfachhandel werden derzeit Praxistests durchgeführt. „Wir gehen mit ViSion auch unternehmerisch neue Wege, da wir in enger und regelmäßiger Abstimmung mit dem Fachhandel oder Handwerksunternehmen jedes Detail seines Projekts gemeinsam entwickeln. Worauf soll der Schwerpunkt liegen? Auf dem Web-Konfigurator zum erstmaligen Erleben des Produkts, die im Eingangsbereich fest installierte Touchscreen-Lösung oder die Tablet-Lösung für den Kundenbetreuer?“

Aus langjähriger Erfahrung weiß der ViSoft-Chef sich mit den unterschiedlichsten Ideen und Wünschen konfrontiert: Beispielsweise, weil der Handwerksbetrieb mit dem Konfigurator, den seine Kunden vom Autokauf kennen, seine Webseite aufwerten will; oder weil im Großhandel eine

Schnellberatungslösung her muss, um den Kundenansturm am Samstagvormittag zu stemmen. „Kein Projekt ist wie das andere, spannend sind sie alle. Wir entdecken hier gerade zusammen mit unseren Kunden die Möglichkeiten der Kundenberatung neu“, so Rainer Nissler weiter.

Eines haben jedoch alle Projekte gemeinsam: Man reagiert auf ein sich veränderndes Käuferverhalten und den Willen, eine moderne und persönliche Kundenberatung anzubieten. Der Endverbraucher will heute online in aller Ruhe Farb- und Stilkomposition durchspielen, um diejenige zu finden, die am besten zu ihm passt. Dabei sichert er sich mit der Möglichkeit, Varianten durchzuspielen und zu vergleichen, die Kaufentscheidung ab. Vorher sehen und erleben, wie man nachher wohnen wird, dies ist der besondere Vorteil von visueller Digitalisierungs-Software.

Gleichzeitig darf der Kunde aber auch nicht von der schier Vielfalt an Serien und Kollektion erschlagen werden. Die vom Händler vertriebenen Fliesen- und Sanitärserien werden zu Stilwelten, Farbspektren und stilistisch sinnvollen Kombinationsmöglichkeiten zusammengefasst, die dann auch dem Kundenberater beim Verkaufsgespräch helfen, schneller zum Ziel zu gelangen.

Überzeugender Sofortvergleich: Gewissermaßen auf Knopfdruck lassen sich die Stimmungen von Fliesen, Naturstein oder Parkett am gleichen Objekt und Ambiente nebeneinander darstellen, eine Möglichkeit, die sich in traditionellen Ausstellungen selbst mit großen Aufwand nicht realisieren lässt.



Linke Bildreihe: Vorkonfektionierte Stilwelten: Wand- und Bodenbeläge in Bad, Küche und Wohnraum lassen sich mit digitalen Medien nicht nur effektiv präsentieren, sondern auch beliebig variieren.

Die Abbildung oben zeigt ein Beispiel für eine „Ausstellung 2020“.

Standardmäßig wird ViSion Filter für die Kategorien Farbe, Format, Stil, Material sowie Preiskategorie und Serie bieten. Der Kunde kann seine Auswahl dann als PDF oder in der App als Favorit speichern und diese mit Freunden und Bekannten via Twitter, Facebook oder E-Mail teilen. Ebenso lässt sich ein Projekt-Code erzeugen, die der Verkaufsberater im Ausstellungsraum einlesen und die Stilfindung so nahtlos fortsetzen kann.

Dabei will ViSion keine Komplettlösung für den Verkaufsprozess sein, sondern den Endverbraucher im Entscheidungsprozess begleiten, stilfindend unterstützen und emotional binden. Es ist nur einer, aber eben ein wichtiger Baustein im Ausstellungskonzept der Zukunft.

Mehr Informationen zu ViSoft Vision und der Ausstellung 2020 finden Sie auf der BAU in München, Halle C3, Stand 301. Alle Adressen im Register am Ende dieser Ausgabe.

Promotion | Text/Abbildungen: ViSoft GmbH

