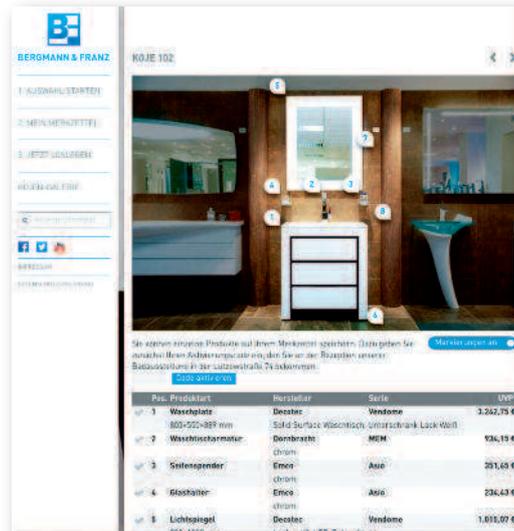


# Digitale Badauswahl

Endkunden bei der Auswahl ihres Bades zu beraten, ist aufwendig. Bergmann & Franz (BF), Berliner Großhändler für Sanitär, Heizung und Fliesen, hat eine Idee umgesetzt und seit kurzer Zeit QR-Codes an den Kojen seiner Ausstellung angebracht. Damit will er für zusätzliche Transparenz sorgen und die Abstimmungsarbeit zwischen Endverbraucher, Fachhandwerk und Großhandel erheblich vereinfachen.

Der Weg von der Ausstellungsbesichtigung bis zur Entscheidung für neue Badprodukte war bisher auch bei BF mit einigen Herausforderungen verbunden. Kunden mussten in der Ausstellung ihre Favoriten mit Zettel und Stift notieren. Anschließend wurden Preise und Produktinformationen einzeln bei BF-Mitarbeitern nachgefragt. Wenn es dann hieß „zu teuer, gefällt eigentlich doch nicht“ ging alles von vorn los. In Zukunft gibt es an jeder einzelnen Koje der BF-Ausstellung einen QR-Code. Weckt bei einer Besichtigung eine Koje das Interesse der Endkunden, braucht man mit dem Smartphone oder Tablet nur noch den QR-Code zu scannen. Einzige Voraussetzung ist ein QR-Scanner auf dem mobilen Endgerät oder dem der Kunden. Auf der BF-Homepage fin-



Das Verfahren der digitalen Badauswahl mithilfe von QR-Codes soll für mehr Transparenz im Beratungsprozess sorgen. Die Kojen werden mit Bild, Artikelkurzbeschreibung und einem Listenpreis inkl. MwSt. angezeigt, so dass man alle nötigen Informationen auf einen Blick parat hat. Nach Erhalt des Aktivierungscode kann man die favorisierten Produkte auf einem Merkzettel speichern und spart dadurch Zeit. Da die mobile Nutzung auch mit den Geräten der Besucher möglich ist, können diese in den Prozess mit einbezogen werden. Dadurch kommt es zu einer schnelleren Abstimmung über die Produktauswahl und alle Seiten sparen Zeit. (Foto: Bergmann & Franz),

det man dann ein Bild der Koje zur Ansicht, außerdem eine Übersicht aller enthaltenen Artikel samt Listenpreisen inkl. MwSt. (unverbindliche Preisempfehlung).

## Merkzettel anlegen

Nun kann der Handwerker oder der Kunde ganz in Ruhe die favorisierten Sanitärobjekte auf einem persönlichen Merkzettel zusammenstellen. Sowohl die Kojen als auch der Merkzettel sind einsehbar unter: [kojen.bergmann-franz.de](http://kojen.bergmann-franz.de). Man „wandert“ einfach digital noch einmal durch die Ausstellung und trägt zusammen, was gefällt. Um einen Merkzettel anzulegen,



braucht man lediglich einen Aktivierungscode, den man bei BF am Empfang oder von einem der BF-Mitarbeiter erhält. Der Kunde hat damit jederzeit und überall Zugriff auf den Merkzettel und kann ihn beliebig verändern. Ist die Planung beendet, sendet er den finalen Merkzettel einfach an den entsprechenden Fachbe-

raater. Wenig später erhält er ein Angebot von BF.

„Natürlich ersetzt die digitalisierte Ausstellung nicht die kompetente Fachberatung, aber sie vereinfacht die Arbeit des Fachhandwerks. In Zeiten, wo alles Mögliche immer komplexer wird, ist das doch mal eine gute Nachricht“, heißt es bei BF.