

„Überaus wirtschaftlich“

Computer-Badplanung mit dem Original

Es gibt Konzepte bzw. Angebote, die verzeichnen Erfolge ganz ohne Vermarktung – weil sie halten, was sie versprechen, und weil sie allen Beteiligten Profite bringen. ARGE-Computer-Badplanung gehört dazu und zählt nicht zuletzt deshalb zu den Renommierprojekten in der Sanitärbranche. Langjährig mitwirkende Mitglieder sind sich da einig. Jetzt hat sich das „Original“ auch für Nicht-Mitglieder geöffnet. Drei neue Teilnehmer und zwei Experten berichten.

Seit mehr als 50 Jahren fertigt Giese Manufaktur hochwertige Bad-Accessoires in Iserlohn. Handarbeit spielt eine wichtige Rolle und sichert laut Firmenporträt bestmögliche Qualität. Trotz der Konzentration auf ein Nischenprodukt habe man sich seit Jahrzehnten bei Planern hochwertiger Bäder etabliert, berichtet Henrik Rapp. Die Öffnung der ARGE-Computer-Badplanung auch für Nicht-Mitglieder sieht der Geschäftsführer als große Chance, den Sanitärmarkt weiter als bisher zu durchdringen und die Produkte des familiengeführten Unternehmens einem noch größeren Personenkreis zu erschließen.

„Natürlich hatten wir Badplandaten. Allerdings wurden sie lediglich über ein Programm und damit recht überschaubar gestreut“, erklärt Rapp. Über den Verteiler der ARGE, der auf Knopfdruck 20.000 Lizenznehmer von sechs Softwarehäusern erreiche, sei man bei ungleich mehr Handwerkern, Händlern, Planern sowie Architekten präsent. Der Aufwand insgesamt erhöhe sich dafür jedoch nicht. Giese Manufaktur nutzte die veränderte Situation daher sofort: Seit 2019 bieten die Südwestfalen Badplandaten im ARGE-Format für eine Reihe ausgewählter Produkte. „Wir liefern die Daten, die ARGE prüft und verteilt sie. Wir müssen uns um nichts weiter kümmern. Das ist ein prima Gefühl und vor allem überaus wirtschaftlich.“

„Immer für alle verfügbar und somit planbar“

Ebenso großgeschrieben wird Effizienz bei der Sanitär-Union. Wie es auf der Homepage heißt, arbeitet der Einkaufsverband mit einem kleinen, gut aufgestellten Team von Mainz aus für seine 20 Gesellschafter, „die gemeinsamen Ziele immer im Blick“. Auf diese Weise habe man es geschafft, unter die Top Five der Einkaufsverbände in Deutschland zu kommen und zu einem starken Partner im SHK-Bereich zu werden. Von der Teilnahme an

der ARGE-Computer-Badplanung erhofft man sich weitere Erleichterungen in den Prozessen und schnellere Verfügbarkeit der Daten.

„Die ARGE war für uns keine unbekannte Größe. Im Gegenteil: Sie hat viele Jahre als Dienstleister die Prüfung unserer Badplandaten übernommen. Mehr ging leider nicht, bis es zur Kehrtwende bei der ARGE kam“, erzählt Jan Glinka. Wie der stellvertretende Geschäftsführer weiter ausführt, sei seine Organisation begeistert davon, nun auf direktem Wege die Daten zu den Softwarehäusern bzw. zu den Anwendern bringen zu können. „Durch die automatische Übertragung unmittelbar in die Systeme der Badprofis sind die Daten jetzt immer für alle verfügbar und somit planbar“, konstatiert Glinka.

„Bei der ARGE wird man noch individuell beraten“

Vorteile, die ebenfalls im benachbarten Ausland schon seit Längerem ausgemacht wurden. „Für uns als Schweizer Firma gab es jedoch keinen Grund, einer deutschen Organisation beizutreten. Zumal ein vergleichbarer Service mit lokalem Charakter existierte“, sagt Dominik Brunner, Leiter Digital bei Sanitas Troesch AG. „Nun, da die Verteilmechanismen der ARGE-Plattform ohne eine Mitgliedschaft in Anspruch genommen werden können, setzt der Marktleader im Schweizer Sanitärhandel natürlich gerne auch auf einen Marktleader im Segment Computer-Badplanung.“

Im April schuf das führende Haus für Bad und Küche mit 18 Showrooms im Alpenstaat Fakten. „Seit Mai sind wir sichtbar dabei“, so Brunner und ergänzt: „Ein wesentlicher Unterschied des ‚Originals‘ zu anderen Badplandaten-Anbietern liegt für mich in der über 30-jährigen Erfahrung der ARGE. Sie schlägt sich in allen Aktivitäten nieder – von der Entwicklung des Datenmodells bis hin zur Servicequalität. Denn bei der ARGE wird man noch individuell beraten.“

„Ein Blick hinter die Kulissen offenbart mitunter andere Inhalte“

Lob, über das sich speziell Sonja Aßer freut. „Schön, wenn Argumente wie Know-how und persönliche Kontakte, und seien sie telefonisch, als wichtig erachtet und anerkannt werden. Das motiviert die an der Gremienarbeit beteiligten Herstellerexperten und uns hier in Paderborn sehr“, meint die Projektverantwortliche, die gemeinsam mit ihrem Kollegen Florian Kupferschmidt die eingehenden Anrufe bzw. Anliegen entgegennimmt.

Auch von Anwendern. Deren Support jedoch gehört ebenso zu den zusätzlich buchbaren Leistungen wie die Datenansicht im ARGE Online Viewer.

Den Vergleich mit anderen Datenplattformen müsse die ARGE nicht scheuen. In dem Fall bleibe man gelassen, rate allerdings jedem Interessenten, sich bei der Entscheidung für eine Badplandaten-Offerte nicht ausschließlich an Anzahl und Bekanntheit der gelisteten Hersteller zu orientieren, die bei der Akquise ins Spiel gebracht würden. Von Bedeutung sei vielmehr die Menge der vorhandenen Datensätze der genannten Namen sowie die Aktualität des gebotenen Datenformats. Aßer: „Ein Blick hinter die Kulissen offenbart mitunter andere Inhalte, als die Werbung für einen Datenpool verspricht.“

„Für Vorwand-Produkte ist Computer-Badplanung enorm wichtig“

Eine Aussage, die Markus Lenz, IT Prozessmanager bei HEWI, voll unterstützt. Das hessische Familienunternehmen gehört zu den Gründungsmitgliedern der ARGE und war von Anfang an in die Entwicklung der Computer-Badplanung aktiv involviert. „Für Vorwand-Produkte ist Computer-Badplanung enorm wichtig. Wenn die Daten den Kriterien entsprechen und aktuell sind, dann hat sie dank des neuen Verfahrens jeder Badplaner im Programm“, unterstreicht der Sprecher des Arbeitskreises Planungsdaten die deutliche Verbesserung der bisherigen Abläufe.

Zudem sei diese Form von Daten erheblich leichter bereitzustellen als etwa Stammdaten. Die Öffnung der ARGE im Bereich Badplanung lasse sich daher auch nutzen, um die Leistungen der Industrieorganisation beispielsweise bei der Setzung von Standards besser kennenzulernen. Ein Teil einer derart starken Gemeinschaft zu sein, das erachtet Lenz aus unternehmerischer Sicht gerade in einschneidenden Zeiten wie diesen beinahe als ein Muss. Für ihn als IT-Profi wiegt am Ende das Argument der Reichweite aber noch mehr: „Sobald die ARGE die Badplandaten von HEWI veröffentlicht, stehen sie 20.000 Anwendern zeitnah zur Verfügung. Die Messlatte liegt damit schon sehr hoch.“

ARGE PB Folder Badplandaten



Bildtext:

Unter dem Motto „Für Sie geöffnet“ informiert ein neuer Folder kurz und knapp über die Vorteile von ARGE-Computer-Badplanung; anzufordern bei Sonja Aßer, sasser@arge.de.

Bilder/Porträts (Quelle: privat)



Henrik Rapp, Giese Manufaktur



Jan Glinka, Sanitär-Union



Dominik Brunner, Sanitas Troesch AG



Markus Lenz, Hewi