

Softwarepaket für Badspezialisten

Werner Heimbach*

Ausgangspunkt für das neue Software-Konzept von A&S waren Anregungen und Hilferufe von Baderspezialisten, die eine exakt auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Softwarelösung gesucht haben, um den Endkunden umfassend und begeisternd beraten zu können.

Bisher gab es für Badspezialisten nur einzelne Softwarelösungen, die mit anderen Einzellösungen entweder nicht harmonierten oder nur sehr umständlich im Dialog arbeiteten. Der Weg vom Entwurf zur Planung bis hin zum fertigen Angebot war eher eine Beschäftigungstherapie, als ein professioneller Arbeitsablauf. Auch die Gestaltungsmöglichkeiten waren bei den bisherigen Badplanungsprogrammen eher dürftig. So mußte sich mancher Bäderbauer seine halbfertigen Planungen per Hand um die konstruktiven Teile ergänzen. Runde Stufen, runde Mauern, architektonische Sonderlösungen, Fliesenverlegepläne etc. waren eher ein Alptraum als Vergnügen. Auch die mangelnde „Intelligenz“ der Produkte machte das Planen nicht gerade einfach. Warum „weiß“ ein WC-Sitz nicht von alleine, daß er aufs WC gehört? Hinzu kommt, daß die vorhandenen Planungssysteme nicht verständlich genug sind, um Endkunden „am PC“ zu beraten.

Zusammenarbeit mit Spezialisten

Um hier Abhilfe zu schaffen, hat sich A&S mit führenden Unternehmen aus den Bereichen CAD-Raumplanung (M₃B und GasCad), CAD-Fliesen- und Architekturplanung (Palette) sowie kaufmännische Software (Moser) zusammengetan. Gemeinschaftlich wurden Softwarekonzepte zu

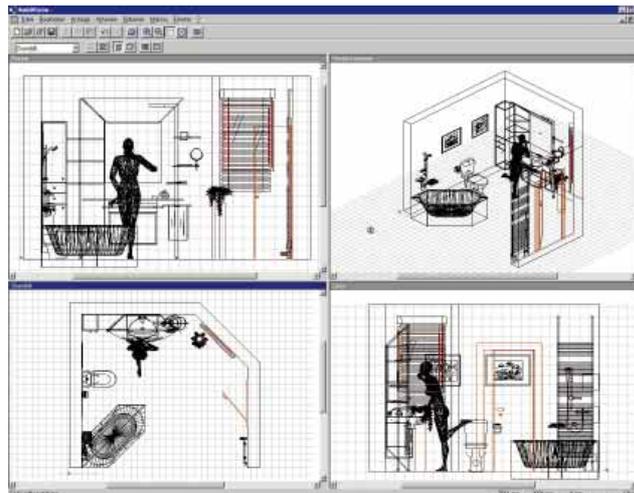
einem Bausteinprinzip zusammengefügt, das auf die verschiedensten Belange der Baderspezialisten eingeht. Alle System laufen unter Windows 95 oder 97 sowie Windows NT und sind modular so aufgebaut, daß die Software mit den Anforderungen des Betriebs „mitwachsen“ kann. Als Basis verwenden alle Systeme die gleichen Daten, die in einem offenen Datenformat vorliegen. Das Einspielen von Fremddaten (z. B. Bauplan vom

Architekten, Artikeldaten vom Fliesenlieferant, Bäderausstattungen von anderen Lieferanten) ist sehr einfach. Die Daten sind „intelligent“ und helfen somit Zeit zu spa-



Mit „bagnoplan“ werden aufwendige Planungen in Farbe möglich

Richtungen zusammen. So ist es möglich, daß eine Position, die im Angebot geändert wurde, auch in der Planung geändert erscheint, oder umgekehrt.



Auf Wunsch lassen sich bei „bagnoplan“ unterschiedliche Ansichten gleichzeitig auf dem Bildschirm darstellen

ren und Fehler zu vermeiden. So bestimmt z. B. ein Schrank beim Badmöbel automatisch den richtigen Anschlag und der WC-Sitz weiß, wohin er gehört. Zusatzinformationen, wie Montagehinweise, erleichtern auch die spätere praktische Umsetzung und sind auf Wunsch direkt aus der Planung abrufbar. Alle Programme arbeiten nach allen

Softwaresystem mit vier Hauptbausteinen

Ein weiterer zentraler Gedanke bei der Entwicklung des Softwaresystems war, daß jeder Betrieb aus dem Paket nur die Teile kauft und nutzt, die er für seine Aufgaben auch tatsächlich benötigt. So gibt es insgesamt vier Hauptbausteine.

Preiswert und schnell planen

„ask&see“ ist ein preiswertes Schnellplanungssystem (199,- DM) mit Bildkatalog auf CD-ROM. – Sozusagen der Magnetbadplaner für den Laptop. Einsetzbar ist das Produkt z. B. für die Endkundenberatung (z. B. mit einem direkt abrufbaren Video), die Produktauswahl (mittels Bildkatalog) und einfache Planungsaufgaben. Alle Planungsdaten und Artikellisten können auch problemlos in den hochwertigeren Softwarelösungen weiterverarbeitet oder zum Angebot vervollständigt werden.

* Werner Heimbach ist als Geschäftsführer bei A&S Bäder GmbH & Co. (Fax 0 70 42/87 82 09) verantwortlich für EDV, Kundenservice, Qualitätssicherung, Personalentwicklung und Seminarzentrum.

Da „ask&see“ außerdem touch-screen-fähig ist, bieten sich weitere Nutzungsmöglichkeiten an. So können Endkunden auf Terminals (z. B. beim befreundeten Fliesenhändler) im Produktkatalog „blättern“. Auch ein Schaufenster läßt sich außerhalb der Geschäftszeiten aktiv nutzen, indem man einen Monitor zur Scheibe nach außen aufstellt, der sich – über eine Folientastatur – mit Fingertip auf die Glasscheibe bedienen läßt. Geplant ist auch eine Software-Version (ohne Preise und Artikelnummern), die der Installateur dem PC-begeisterten Interessenten weitergeben kann (Kostenpunkt ca. 5,- DM). Eine auslesbare Datei kann vom Interessenten auf Diskette an den Installateur zur Vervollständigung der Planung und fürs Angebot übergeben werden.

Die Profi-Lösung

„bagnoplan“ (ca. 1990 DM) ist sozusagen der Nachfolger von „bagnostar“, wobei dieses bewährte DOS-Produkt aber weiterhin geliefert, gepflegt und betreut wird. Die neue Software ermöglicht aufwendige Planungen in Farbe. Die gewünschten Artikel werden im Katalog ausgewählt, angeklickt und eingeplant. Bis zu vier Ansichten

gleichzeitig lassen sich auf dem Bildschirm darstellen. Möglich ist auch die Darstellung eines „interaktiven Rundgangs“ durch das geplante neue Bad.

Die high-end-Lösung

„bagnotop“ (ca. 4900,- DM) ist die erweiterte high-end-Lösung für den Vollprofi mit dem Leistungsspektrum „Bad aus einer Hand“. Architekturmodule erlauben konstruktives planen. Runde Stufen, die Wendeltreppe vom Bad zum Schlafzimmer, selbst kreierte Objekte und Formen sowie professionelle Fliesenverlegung (mit Fliesenverlegeplan nach DIN). Auch die Daten-Übergabe an Architektensoftware wird berücksichtigt werden.

Der kaufmännische Baustein

„Mosaik“ ist die kaufmännische Softwarelösung für den SHK-Betrieb, erweitert um die wichtigsten Funktionen für den Bad-Verkauf. So ist es beispielsweise möglich, ein für den Endkunden verständliches und durchschaubares Angebot zu erstellen. So heißt es z. B. im Angebotstext künftig nicht mehr „Acrylwanne aus Perspex-ICI, ca. 180 x 80 x 44 cm“, sondern: „Ihre Traumecke

mit Wanne zum Ausspannen, mit perfektem Liegekomfort und angenehmer sowie rutschfester Oberfläche“. Optisch aufgewertet wird das ganze mit einem Bildausschnitt aus der Planung des Kundenbades. Der Kunde erkennt damit den Zusammenhang von Angebotsbausteinen und seinem künftigen Bad. Desweiteren ist ein Projektmanagement-Modul für die Abwicklung und Terminsteuerung – im Dialog mit den Lieferanten – von kompletten Bädern in der Entwicklung.

Um die Software nicht durch kostspieliges Handling zu verteuern, und um das System möglichst „offen“ zu halten, erfolgen Vertrieb und die Betreuung der Softwarebausteine von den Anbietern Moser, M₃B und Palette direkt. A&S will im Sinne des Kundennutzens keine Abgrenzung mit verschlüsselten Daten. Ergänzend zu den Softwareangeboten wird es ab März 1997 im Internet ein vierfaches Angebot geben: Für den Endkunden (<http://www.Bäder.com> und <http://www.Wannein-Wanne.de>), für den Installateur (<http://www.AundS.de>) und für die A&S-Bagnoline-Partner (<http://www.Bagnoline.de>). □

Alle Badserien in einer SBZ

Das große Badmagazin

Große Ereignisse werfen ihre Schatten voraus. Die ISH '97 steht unmittelbar bevor. Nutzen auch Sie die SBZ für eine zielorientierte Werbung im Vorfeld der weltweit wichtigsten SHK-Messe. Laden Sie über Anzeigen in der SBZ die Fachwelt zu einem Besuch Ihres ISH-Messestandes ein.

SBZ 5/97 – die große Badausgabe

Der mehr als 85 Redaktionsseiten umfassende Badteil enthält eine aktuelle Übersicht aller auf dem deutschen Markt erhältlichen Keramikserien. Die 77 Serien werden jeweils auf einer Einzelseite vorgestellt.

Im zweiten Heftteil steht die EDV im Mittelpunkt. Zu den Themen gehören: CAD in der Haustechnik, Datenkommunikation zwischen Industrie, Handel und Handwerk sowie aktuelle Informationen über Software.

Die SBZ 5/97 erscheint am 28. 2. 1997 – Anzeigenschluß ist am 10. 2. 1997.



Für Ihre persönliche Beratung stehen unsere Spezialisten zur Verfügung. Sie erreichen uns telefonisch unter (07 11) 6 36 72-36 /-26 oder über Telefax unter (07 11) 6 36 72-60.

Gentner Verlag Stuttgart, Forststraße 131, 70193 Stuttgart