



Joshua Fruhmann (Firma Boger) beim Beraten einer Kundin zum Thema moderne Heizsysteme: In der Digitalen Heizungs- ausstellung kann die Kundin sich anhand echter Beispiele einen eigenen Eindruck verschaffen und entscheiden.

Die Digitale Heizungs- ausstellung

Virtuelle Erkundungstouren durch echte Referenz- und Beispielanlagen

 **immersight**[®]

Veröffentlichter Pressebericht

Das StartUp immersight mit Sitz in Ulm hat sich ganz dem Thema „Digitale Showrooms“ verschrieben. Was mit der Erfindung einer Raumbrille anfing, hat sich inzwischen zu einer Gesamtlösung für das Digitale Beraten und Verkaufen entwickelt. Seit neuestem gilt das nicht nur für Bäder, sondern auch für Heizungen.

Wir schreiben das Jahr 2012. Studenten der Elektrotechnik an der Universität Ulm haben gerade die erste VR-Brille erfunden – die Raumbrille. Damit treten die Jungs den Einzug dieser Technologie in die Badbranche los. Fünf Jahre später ist die ISH gespickt mit VR-Brillen – aber nur in Halle 3. Die virtuelle Badbegehung ist das Thema für Beratung und Verkauf von Bädern. Doch was ist mit der Heizung?

Heizungsbauer bringt den Ball ins Rollen

Anfang 2018 hat immersight schon fast 200 SHK-Fachbetriebe mit einer eigenen Virtuellen Ausstellung für Bäder ausgestattet. Darunter auch die Firma Boger aus Ostfildern bei Stuttgart. Doch Juniorchef Joshua Fruhmann will mehr. Er überzeugt den Gründer der immersight GmbH – Fabian K.O. Weiss – „Es muss auch eine Lösung für die Heizungsberatung her!“. Sogleich setzt sich Weiss mit dem Thema auseinander und startet zusammen



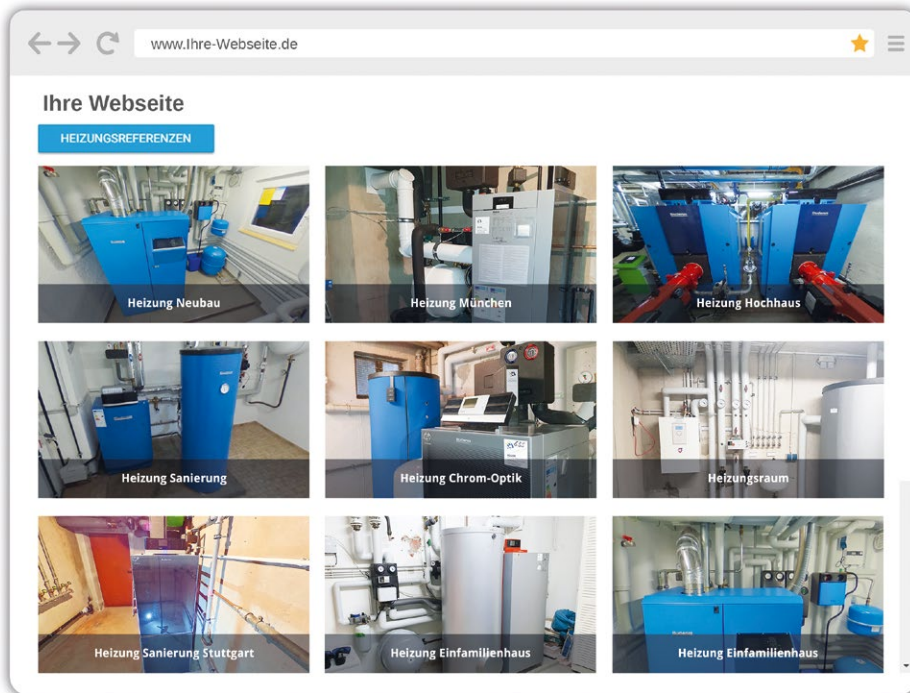
Joshua Fruhmann (Firma Boger) beim Beraten eines Kunden vor Ort: Mit dem Tablet kann der Kunde in seinen eigenen 4 Wänden zielgerichtet zu möglichen Lösungen beraten werden.

mit der Firma Boger ein Pilotprojekt. „Ich hatte ehrlich gesagt recht wenig Ahnung von Heizungen“, sagt Weiss. Von dem Projekt bekommt auch der Heizungshersteller Buderus Wind - der Hauptlieferant von Firma Boger - und lädt Weiss zum Gespräch nach Wetzlar ein. Auch dort ist man von der Idee begeistert und sichert

Unterstützung zu. So nimmt das Projekt „Digitale Heizungsausstellung“ Fahrt auf und auf der ISH 2019 am Stand von immersight und auch am Stand von Buderus wird die erste Lösung für die Digitale Heizungsausstellung vorgestellt. Der Andrang an beiden Ständen ist groß und überzeugte die Fachbesucher. Vor allem



Mittels VR-Controller kann ein Endkunde eigenständig in einen Virtuellen Raum eintauchen. Diese moderne Form der Beratung, bei der man selbst etwas erlebt, kommt bei Endkunden besonders gut an.



Ein eigener Showroom kann nicht nur stationär und mobil eingesetzt werden, sondern auch auf der eigenen Webseite. So können Kunden die Digitale Ausstellung vom Sofa aus erleben.

die STARCLUB Mitglieder von Buderus sind hellauf begeistert und es werden direkt mehrere Digitale Heizungsausstellungen bestellt und ausgeliefert.

Die erste Digitale Heizungsausstellung der Welt steht bei Stuttgart

„Natürlich war das kein Prototyp, den wir auf der ISH 2019 zeigten“, erklärt Fabian Weiss. Die erste Digitale Heizungsausstellung lief bereits seit fast einem Jahr bei Firma Boger und hatte sich dort bewährt. Hierzu erklärt Joshua Fruhmann: „Die Heizungen sind heute kompakt und vor allem schick. Im Keller des Kunden wird mehr Platz für Anderes frei und das ist häufig ein Argument. Aber so schön herzeigbar die Heizungen auch sind, ein Bildchen in einem Katalog, auf dem man nur den Kessel sieht, ist einfach zu wenig um sich darunter etwas vorzustellen.“ Bei Firma Boger wird sowohl im Betrieb, als auch beim Kunden vor Ort beraten. Die Digitale Heizungsausstellung ist nicht nur an einem großen TV oder Beamer nutzbar, sondern kann auch ganz bequem mit dem Tablet zum Kunden mitgenommen werden.

„Wir zeigen in jeder Heizungsberatung

Vorher-Nachher-Aufnahmen von echten Referenzanlagen. Das unterstreicht einerseits unsere Kompetenz, andererseits zeigt es die Installation, mit der wir unser Geld verdienen - und nicht nur das Produkt Heizungskessel“ führt Fruhmann weiter aus. Das Besondere an der digitalen Technik der Firma immersight: Der Kunde kann mitmachen! Mit einem VR-Controller darf der Kunde die Steuerung übernehmen und schaut sich völlig eigenständig auf dem Bildschirm die Re-

ferenzanlagen an. Genauso geht das auch mit einem Tablet – hierbei hält der Kunde das Tablet in den Händen und dreht sich mit dem ganzen Körper im Raum.

„Seitdem wir diese interaktive Präsentation in der Beratung einsetzen, sind Kunden viel schneller überzeugt und wir sparen wertvolle Zeit in der Kundenberatung“ ergänzt Fruhmann. Aber das ist noch nicht alles. Mit dem Webshowroom der Firma immersight kann der Installateur auch auf seiner eigenen Webseite ein Erlebnis bieten. Wer sonntags auf dem Sofa einen Heizungsanbieter sucht, der braucht sich nicht mehr nur mit Onlinehändlern abgeben, sondern kann ab sofort auch echte Handwerksleistung erleben.

Braucht man das wirklich?

Will ein Endkunde wirklich Heizungen sehen? Ein so technisches Thema wird doch nicht nach optischen Gesichtspunkten entschieden. „Dachte ich am Anfang auch“, erklärt Fabian K.O. Weiss und fährt fort: „Aber brauche ich nicht irgendwie eine Vorstellung davon, worin ich eine fünfstellige Summe investiere? Möchte ich als Endkunde nicht auch doch sehen, was da eigentlich auf mich zukommt und vor allem durch Referenzen das nötige Vertrauen finden? Und außerdem, wohin gehe ich, wenn ich etwas zum Thema Heizung sehen möchte? Hoffentlich nicht nur ins Internet, sondern zum Fachhandwerker nebenan!“



Mit einer 360°-Kamera können ganze Räume auf einmal fotografiert werden - sowohl Bäder als auch Heizungen. Damit kann ein Handwerker seine Referenzen selbst fotografieren und in die Virtuelle Ausstellung einstellen.

Wie funktioniert die Digitale Ausstellung?

Die 3D-Showroom-Lösung von immersight ist der universelle, digitale Produktkatalog des Handwerksbetriebes – und das in 3D. Doch woher kommen diese virtuellen Räume? Jeder Mitarbeiter eines Betriebes kann mit dem Handy Fotos von Räumen machen und diese direkt zur Ausstellung hinzufügen. Noch besser sind 360°-Aufnahmen. Hierfür gibt es spezielle 360°-Kameras. Mit der 3D-Scan App von immersight kann man diese Kameras steuern und mit einem Klick den gesamten Raum fotografieren – und das in besonders guter Qualität. Das „Rundumbild“ ermöglicht, dass man sich später per Maus oder per Controller darin umschauen kann. „Allerdings sind nicht alle Kameras auf dem Markt gleich gut und oft schwankt leider die Produktionsqualität“ erklärt Fabian K.O. Weiss. „Deshalb durchläuft bei uns jede vom Zulieferer eingekaufte Kamera einen Test und nur die guten werden an die Installateure weiterverkauft“, lässt er wissen. Die mit der 3D-Scan App von immersight erstellten Aufnahmen wandern direkt in die Cloud und können dann in der Digitalen Ausstellung z.B. zu Vorher-Nachher-Räumen zusammengefügt werden. Die Präsentation erfolgt im Browser per Web, über die Windows-Software oder in Apps für Android und iOS. „Viele unserer

Kunden haben eine schlechte Internetanbindung, vor allem unterwegs.“, erläutert Weiss, deshalb kann man mit den Apps überall und zuverlässig offline präsentieren.

Eigene Ausstellung für jeden Handwerksbetrieb

Mit ihrer Softwarelösung 3D-Showroom beschreitet das Team von immersight ein bisher kaum besetztes Terrain: die Erstellung und Nutzung digitaler Ausstellungen. „Bevor ein potenzieller Kunde überhaupt eine Kaufentscheidung fällt, möchte er sich doch inspirieren lassen. Bisher haben diese Funktion reale Ausstellungen übernommen. An diesem Punkt setzen wir an. Nehmen wir zum Beispiel das Thema Bad. Dank unserer Lösung lassen sich grenzenlos viele Einrichtungsvarianten von Bädern präsentieren. Und zwar so wie es in der Realität aus Kosten- und Platzgründen nie möglich wäre. Wir von immersight können also die größte Ausstellung der Welt bauen“, schmunzelt Jungunternehmer Weiss. „Und welcher Installateur hat schon die Fläche oder das Kapital, um sich eine Heizungsausstellung zu bauen?“, fügt er hinzu. In der Tat braucht die digitale Ausstellung keinen Platz und lässt sich sogar in der Hosentasche mit zum Kunden nehmen. Und das Allerbeste: immersight liefert seinen Kunden sogar 150 fertige Bad- und Heizungsköjen mit! Das heißt, man bekommt direkt einen sofort nutzbaren Showroom.

Handwerk als ideale Zielgruppe

Der erste Kunde der Firma immersight war ein Handwerker, der Bäder baut. „Mittlerweile haben wir schon knapp 300 SHK-Installateure als Kunden“, sagt Weiss stolz. Im Handwerk sieht der Unternehmer aus zwei Gründen eine ideale

Zielgruppe: „Erstens ist bei Handwerksbetrieben der Individualisierungsgrad besonders hoch. Jeder Raum ist anders und so muss viel Endkunden-Beratung erfolgen. Und zweitens entwickelt sich das Handwerk im Schatten der aufkommenden Online-Verkäufer gerade zu regionalen Marken, die einen eigenen Produktkatalog brauchen – und das am besten gleich in 3D. „Unser 3D-Showroom ist hierfür die derzeit einzig passende Lösung mit der ein Handwerksbetrieb sowohl stationär im Betrieb, als auch mobil per Tablet und online auf seiner Webseite Kunden akquirieren und beraten kann.“ Aber auch der Heizungshersteller Buderus bewertet die neue Technologie als sinnvoll, so meint Martin Petersen von Buderus: „Wir freuen uns über diese Innovation im Heizungsmarkt und beobachten, dass unsere Fachhandwerkskunden (STARCLUB-Mitglieder) durch den Einsatz einer Digitalen Heizungsausstellung tatsächlich schneller und besser beraten“.



Auf Herz und Nieren geprüft: Nur einwandfreie Kameras werden an die Kunden von immersight versendet.

Mehr über die Digitale Ausstellung erfahren:

www.immersight.com/referenzen

kontakt@immersight.de
+49(0)731-280 657 430
www.immersight.com



Veröffentlichter Pressebericht