

## Heute Kür - morgen Pflicht: Vorfertigung bzw. Modulbauweise als Gesamtkonzept.

**Die Vorfertigung als Konzept ist eine notwendige Entwicklung um die Aufgabenstellung Fachkräftemangel, kaufmännisch wie technisch in der Zukunft zu meistern.**

Das Vorfertigungs-Konzept als ganzheitliches System der Arbeitsvorbereitung einschließlich aller notwendigen Leistungen, Leitungen, Abwasser, Zuwasser, Lüftung, Heizung, Elektro und Beplankung inklusive Endbelag hat seinen Ursprung in unseren BADnet-Arbeitskreisen. Seine Mitglieder beschäftigen sich mit dem Thema Fachkräftemangel und dessen Folgen für ihren Beruf. Schnell war klar, welche Veränderungen auf Unternehmer zukommen: Weniger Fachkräfte, mehr Lohn- und Gehaltszahlungen, das Abwerben von gut ausgebildeten Mitarbeitern, mehr Zeit für die Ausbildung neuer Mitarbeiter, aber auch mehr Aufträge mit besserer Rendite. Es galt, die Firmen so aufzustellen, dass es weiter Spaß macht, ein SHK-Unternehmen zu führen. Ebenso sollte der Betrieb so weiterentwickelt werden, dass potenzielle Nachfolger Lust haben, den Betrieb zu übernehmen.

Der Ansatz: „Wir müssen alle Prozesse sowie Arbeitsleistungen halbieren und dabei die erhöhten Qualitätsansprüche der Kunden erfüllen“. Das Ziel: in kürzerer Zeit mehr Bäder in höherer Qualität verkaufen und montieren und das mit weniger Mitarbeitern.

Die Lösung: Das Vorfertigungskonzept BADIA bzw. die Abwicklung des Komplettbades in Modulen.

Durch dieses System wird Arbeitszeit von der Baustelle in das Büro bzw. in die Werkstatt verlagert. Das bedeutet, dass man mehr Zeit für die Planung braucht, dafür aber in der Werkstatt vorfertigen kann. Die Mitarbeiter können im Stehen arbeiten und die Arbeit erfolgt weniger auf den Knien. Monteure schonen so ihre Gelenke und damit ihre Gesundheit. Dadurch wird für sie die Renovierungsarbeit leichter. Da die Monteure technikaffin sind, fällt es ihnen auch leicht, die notwendigen Schritte zur Vorfertigung zu vollziehen. Bei Interesse und entsprechender Schulung können sie auch die erforderliche Software bedienen. Das qualifiziert die Monteure weiter. Theorie und Praxis werden verbunden. Die Arbeit wird insgesamt deutlich aufgewertet. Vielleicht kann das für manchen auch ein Anreiz sein, länger in der Branche zu bleiben und branchenfremde Angebote abzulehnen.



Nicht vergleichbar

Spart ca. 50% Zeit vom Verkaufen bis zur Rechnung über alle Gewerke.

### Die Vorteile.

- Online Verkaufsmodul BADIA.one mit Logo des Handwerkers vor Ort.
- Verkaufsunterlagen, Prospekt, mit welchem man in 10 Minuten ein Komplett-Bad individuell mit allen Gewerken zusammenstellen kann. Kinderleicht und schnell erlernbar, auch für Quereinsteiger.
- „Fix und fertig“ kalkulierte Bäder in den Stilrichtungen Balance, Stimulanz und Dominanz, mit einer Grundfläche von 6, 8 oder 10 m<sup>2</sup> Grundfläche. 6m<sup>2</sup> Grundfläche ca. 25 m<sup>2</sup>

Wandfläche, 8 m<sup>2</sup> Grundfläche ca. 30 m<sup>2</sup> Wandfläche und 10 m<sup>2</sup> Grundfläche ca. 35 m<sup>2</sup> Wandfläche. 80% aller Bäder sind 6, 8 oder 10 m<sup>2</sup> Bäder.

- Online Aufmaß-Modul mit Bausubstanz und Wasserhygiene-Checkliste
- Aktuelles Cloud-Programm mit 520.000 Artikeln und allen Folgehandwerker-Materialien, die bei einer Renovierung notwendig sind.
- Budget mit dem Kunden im ersten Verkaufsgespräch ermittelt.
- Planungsauftrag vom Kunden.
- Collagen-Vorlage, ein Medium, um dem Kunden bei der Findung seiner Farbkombination zu unterstützen.
- Angebote im Cloud-Programm, per UGL ins Branchenprogramm übernehmbar.
- Automatische Terminplanerstellung über alle Gewerke.
- Automatisches Bestellsystem.
- Abrechnung in Gutschriftverfahren mit den Folgehandwerkern (Nachunternehmer).
- Unterstützung bei den ersten Montagen der Modul-Bäder.

**Unser Vorschlag, machen Sie einfach bei der Startup-Aktion mit.  
Dann erfahren Sie die Zeit- und Kostenersparnis live.**

## Die einzelnen Prozess-Schritte zum Komplett-Bad:

### 1. Kunden-Info-Prozess:

Durch selektive Werbung wird der Kunde auf unsere Leistungen aufmerksam. Online – Informationen auf unserer Homepage: „schnell und mit Leichtigkeit zum neuen Bad“, „mit 3 Klicks zum Komplett-Bad“, Informationsmöglichkeiten wie z.B. online-Hausaufgaben. Mit diesen „Hausaufgaben“ kann sich der Kunde vorbereiten. Er wird begleitet und geführt, um sich mit der Aufgabe Badumbau systematisch zu beschäftigen. Was wollen wir, was brauchen wir, worauf müssen wir achten? Der Kunde lernt das Bad-Projekt von verschiedenen Perspektiven zu betrachten und zu bewerten. Er trägt Informationen zusammen, die notwendig sind. Er arbeitet mit. Die BADIA.one Info-Seite ermöglicht es dem Kunden schnell die Kosten seines Bades zu ermitteln, einschließlich aller notwendigen Gewerke.

Link zu der Info-Seite  
<https://badia.one/>

### Kaufen (vor) Entscheidung:

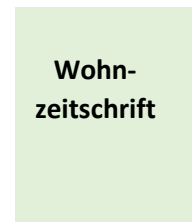
Der Kunde entscheidet sich schnell und am besten schon bevor er zu uns in die Firma kommt, ob er sein Bad renoviert. Das kann er nur, wenn er aufgeklärt ist, was sein Bad kosten könnte. Durch die Information „Das Modul-Bad“ kann sie/er schnell ermitteln, was sein Bad bei 6, 8 oder 10 m<sup>2</sup> Grundfläche kosten könnte. Und dies mit hochwertigen Marken-Produkten. Er setzt sich sein Bad aus Bausteinen zusammen und bildet einen Preis, nicht nur vor der Wand, nein einschließlich aller notwendigen Leistungen auch hinter der Wand. Elektro, Abwasserleitungen, Zuwasserleitungen, Beplankung mit hochwertigen Fliesen, welche per Wasser-Strahl-Technik millimetergenau mit allen notwendigen Ausschnitten fix und fertig auf die Baustelle geliefert werden. Einschließlich aller notwendigen Materialien vom richtigen Fliesenkleber bis zur Edelstahl-Schiene. Dies gilt auch für eine neue Decke mit verschiedenen Lichtsystemen.

### 2. Profiling:

Mit Profiling bezeichnen wir das Modul, mit dem wir das Bad messen und alle notwendigen Kundendaten erfassen. Durch dieses Modul, welches online zu Verfügung steht, erfassen wir alle notwendigen Maße und Informationen. Diese systematisierten Daten stehen dann Ihrem Betrieb zur Verfügung damit Sie eine qualifizierte Entwurfsplanung und eine gültige Kalkulation erstellen können (Info 4). Auf Wunsch und bei Unterkapazität kann diese Aufgabe auch durch Auslagern, zeitnah immer mit drei 2D-Planungen und mit drei möglichen Budgets ausgeführt werden. Auch dies ist ein Schritt zur Entlastung im Betrieb.

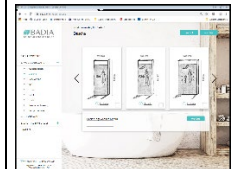
### 3. Vertrieb-Module:

Wir verkaufen mit Hilfe variabler Module. Nachdem der Kunde sich zuerst zum Kauf eines Bades entschieden hat, müssen wir ihn dazu bewegen, dass er sein Bad bei **uns** kauft.



Werbung direkt zum End-Kunden

Selektive Werbung  
 „Mit 3 Klicks zum Komplett-Bad“



Was kostet mein Bad? O.k. das mach ich

Auftrag ohne Aufmaß!

Bausteine

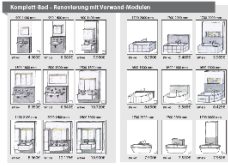

Alles, auch die Teile, an die man nicht denkt.



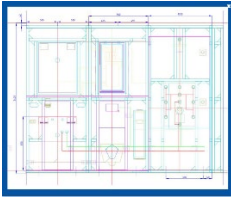

6, 8, 10m<sup>2</sup> Bäder als Musterkalkulation für die Preisfindung im ersten Verkaufsgespräch ideal

System-Aufmaß bringt Kalkulations- Sicherheit



<p>Erst nach dieser Entscheidung geht die intensive und zeitraubende Detailbemusterung los. Selbstverständlich individuell und nach Kundenwunsch. Allerdings entsprechend dem notwendigen Arbeitsaufwand, getrennt kalkuliert. Produkte und Leistungen als Modul-Preis oder neu erfunden, je nachdem, was der Kunde möchte und wieviel er vielleicht auch dafür bezahlen will. Hier möchte ich noch erwähnen, dass der Prozesspreis und nicht der Produktpreis bei unserer Kalkulation im Vordergrund steht (Info 3). Mit der Modulbaukalkulation können wir schnell und sicher für uns sowie für den Kunden einen Preis für sein hochwertig ausgestattetes Komplett-Bad ermitteln. Selbstverständlich muss das Bad vor Auftragsunterschrift ausgemessen und genau bewertet werden. Dies haben wir unter dem Begriff Profiling zusammengefasst.</p> <p>Noch eine Anmerkung zum Modul-Bad: Vorausschicken möchte ich noch, dass das Modul z.B. das Dusch-Modul, ein komplett ausgestattetes Modul mit Duschrückwand, Thermostat, 6 Seitenbrausen, 1 Kopfbrause und 1 Handbrause und mit fugenfreier Rückwand aus Feinsteinzeug ist. Die Armaturen sind wählbar aus verschiedenen Serien der Markenhersteller Dornbracht, Keuco oder Hansgrohe. Also lasse ich hier das Argument, es sei ein „Bad von der Stange“ von vornherein nicht gelten.</p> <p>Die Module können nur über den Fachhandwerker bezogen werden. Dieser Fachhandwerker baut die Module vor Ort beim Kunden ein.</p>	 <p>Werbung direkt zum Kunden</p> <p>Kunde entscheidet. Wir sagen, was es kostet.</p> <p>Hochwertige Produkte durch den Prozess günstiger im direkten Vergleich zu Internetpreisen.</p> <p>Der Gewinn ist in den Prozess einkalkuliert und nicht auf das Produkt</p> <div style="background-color: #d9ead3; padding: 5px; text-align: center;"> <p><b>Wohnzeitschrift</b></p> </div>
<p><b>4. Modulbauweise:</b></p> <p>Info über Kosten eines Bades in Modulbauweise: Um es gleich vorweg zu nehmen, hier geht es um standardisierte Prozesse, um erbrachte Vorarbeit, um Vorleistungen, die wir intelligent und zeitsparend bei Renovierungsprojekten nutzen, systematisieren, abspeichern und bei denen wir im Artikelstamm die Informationen hinterlegen. Bei Wiederverwendung der Artikel sparen wir uns viel Arbeitsvorbereitungszeit. Diese aufbereiteten Daten bezeichnen wir als „Prozessorientierte-Produkte“. Diese Daten haben wir unter dem Begriff <b>BADIA</b> archiviert. Selbstverständlich wollen und werden wir jedes Bad individuell betrachten und auch individuell bauen. Aber wir wollen nicht alle Komponenten für jedes Bad, das wir entwickeln, neu erfinden und alle notwendigen Arbeitsvorbereitungen bei jedem Bad neu erstellen müssen. Das müssen wir zeitsparender machen, oder den Aufwand entsprechend berechnen.</p>	<p>Prozesse optimiert</p> <p>Daten aufbereitet und abgespeichert. i-Bad/BADIA - Daten</p>  <p>Qualität erhöht durch kleines BIM</p>
<p><b>5. Individuell oder Vorgearbeitet:</b></p> <p>Selbstverständlich wird jedes Bad auf den Kundenwunsch und Kundenbedarf abgestimmt. Wir unterscheiden bei der Kalkulation, ob wir Produkte verarbeiten, welche wir häufiger einbauen, oder Produkte welche wir nur einmal im Jahr verbauen. Bei „<b>BADIA</b>-Produkten“, haben wir hinter den Artikeln alle vorhandenen Daten hinterlegt. Bei der Erstellung eines Angebotes werden diese Daten automatisch in den kundenspezifischen, elektronischen Ordner geschrieben. CAD-Zeichnungen, Bohrlochdaten, Wartungsdaten, Einbauanleitungen, Montagehöhen usw. liegen dann im Kundenordner und können per „Drag and Drop“ in die Planung integriert werden. Dies spart enorm viel Zeit bei der Arbeitsvorbereitung. Das gilt selbstverständlich auch für</p>	<p>Rückgriff auf gespeicherte Arbeitsvorbereitung</p> <p>Erst planen, dann ausführen.</p> <p>Alle Gewerke und alle Produkte abstimmen</p> <p>Prozessorientierte Produkte bringen viele Vorteile</p>

<p>Folgegewerke (Nachunternehmer) wie Fliesenleger oder Stuckateur. Bei einem Komplett-Bad, ausgestattet mit Hausmarken, kostet z.B. ein Bad ca. 34.000.--€. Ein Komplett-Bad mit Markenprodukten jedoch, welche in den Gesamtprozess (PoP) Bad integriert sind, kostet nur 29.000.--€. Wenn das kein Argument für den Kunden ist, den Vorteil der Module zu nutzen?</p> <p>Selbstverständlich erfüllen wir die Wünsche des Kunden nach seinem Design, mit seinen speziellen Wunschprodukten, wenn er die notwendigen höheren Arbeits-Aufwendungen auch bezahlt. Hinter dieser Aussage steckt viel Tiefe. Schauen Sie sich das Video an. Sie werden erkennen, dass wenn wir z.B. das Duschmodul von Dornbracht, Keuco oder Hansgrohe mit Thermostat und Seitenbrausen verkaufen und dazu schon alle notwendigen Zeichnungen, Berechnungen und alle Hilfsmittel zum Bauen erarbeitet haben, wir diese Daten per Drag an Drop beim nächsten Projekt übernehmen können. Dann kann ein vom Kunden gewählter Hausmarken-Thermostat, der nicht in den Prozess integriert ist, locker bis zu 1.000.--€ teurer sein. Das sieht jeder Kunde ein, der die schon gemachte Arbeit bewertet. Gerne bauen wir auch gewünschte Sonder-Produkte ein (auch Hausmarken), aber dann zu dem Preis, der dem Aufwand der Mehrleistung gerecht wird. Wir bezeichnen die Produkte, die wir einbauen, als PoP Produkte, „Prozess orientierte-Produkte“. So spart man, wie wir in dem Video sehen, ca. 10 Stunden Montagezeit für das Duschmodul mit Thermostat-Seitenbrause, -Kopfbrause und -Handbrause ein, im Vergleich zu Nassbau und reiner Montage auf der Baustelle. Zählt man noch die Zeitersparnis beim Fliesenschneiden dazu und bewertet noch die Qualitätssteigerung, so wird schnell klar, welche Vorteile in diesem Konzept beinhaltet sind.</p>	<p>Prozess schlägt Ware</p> <p>Marke + Prozess ist günstig</p> 
<p><b>6. PM 2.0</b></p> <p>Beim <b>BADIA</b> handelt es sich um eine Systemlösung für Handwerker bzw. um eine BADnet-Verkaufs- und Projektmanagementsoftware (Cloud-Programm). Diese dient dem Sanitärhandwerk zur Optimierung der Planungs- und Arbeitsabläufe bei der Abwicklung von Aufträgen für Komplettbäder. Dies soll in der Weise erfolgen, dass (basierend auf dem Limbic® System nach Dr. Häusel) vorkalkulierte Komplett-Bäder in drei kombinierbaren Ausstattungsvarianten, insgesamt also neun Bad-Varianten, angeboten werden. D.h. es werden ausschließlich geprüfte, ausgewählte, sogenannte prozessorientierte Marken-Produkte im <b>Cloud-Programm</b> zur Konfiguration zur Verfügung stehen.</p> <p>Durch die Modulbauweise kann schon beim ersten Kundenkontakt dem Kunden ein verbindlicher Preis mitgeteilt werden. Die Kombinationsmöglichkeit unter den einzelnen Bädern ermöglicht eine große Auswahlvielfalt an Produkten. Der Handwerker bezieht das gesamte Material für das von ihm bestellte Komplett-Bad bei einem Handelsprofi, d.h. alle notwendigen Produkte vor der Wand, in der Wand und Hilfsmittel wie Fliesenkleber, etc ... auf Wunsch wird direkt auf die Baustelle geliefert.</p>	<p>Durch BIM-Artikel-Stamm-Daten Reduzierung der Arbeitsvorbereitung</p> <p>Automatische Erstellung von Bauzeitenplänen</p> 
<p><b>7. Arbeitsvorbereitung:</b></p> <p>Durch abgestimmte Produkte hinter und vor der Wand, und selbstverständlich mit Software-Daten der verschiedenen Markenhersteller verbunden, erhält man nicht nur im Verkauf enorme</p>	<p>PoP + BIM = Zeitersparnis und Qualität</p>

<p>Vorteile, sondern im Besondern in der Arbeitsvorbereitung. Bei allen PoP-Produkten sind die technischen Kriterien der Artikel hinterlegt. Dies bedeutet, nach dem Erstellen eines kaufmännischen Angebotes hat man automatisch, ohne Mehraufwand, die technischen Zeichnungen, Einbaumaße und Wartungs-Codes, beim Projekt hinterlegt und die Umsetzung in der Arbeitsvorbereitung ist schnell und mit hoher Sicherheit erstellt.</p> <p>Auch hier gilt wieder: Gerne erfinden wir jedes Bad neu, aber dazu braucht man zusätzlich Personal mit hohem Ausbildungsstand, dass man immer schwieriger bekommt. Sonst bleibt diese Arbeit wieder beim Chef hängen.</p> <p>Also kurz und bündig: Gerne tanze ich nach der „Pfeife des Kunden“, aber nur, wenn er das bezahlt, was notwendig ist. Also lasse ich den Kunden entscheiden, was er möchte: Ein Bad mit hohem Vorfertigungsanteil und Markenprodukte zu günstigen Preisen oder ein Bad mit individuellen Hausmarken oder Produkten aus dem Internet. Dann aber zu einem anderen, dem Aufwand gerechten, Preis.</p>	  <p>Automatischer, dynamischer Terminplan für alle Gewerke</p> <p>Prozessorientierte Kalkulation</p>
<p><b>8. Veränderung mit Vorteilen:</b></p> <p>Durch dieses System wird Arbeitszeit von der Baustelle in das Büro bzw. in die Werkstatt verlegt. Dies bedeutet, dass wir mehr Zeitaufwand für die Planung brauchen, dafür aber in der Werkstatt vorfertigen können. Dies bedeutet für unsere Mitarbeiter, dass die Arbeiten im Stand und weniger auf den Knien erfolgen. Monteure schonen ihre Gelenke und damit ihre Gesundheit. Für die Monteure wird die Renovierungsarbeit leichter. Da unsere Monteure technikaffin sind, fällt es ihnen auch leicht, die notwendigen Schritte zur Vorfertigung zu vollziehen, und bei Interesse können unsere Monteure auch die notwendige Software bedienen. Dies qualifiziert unsere Monteure auch weiter. Theorie und Praxis werden verbunden. Kopfarbeit an der EDV verbunden mit technischem Wissen und Können in der Praxis werten ihn zusätzlich auf. Vielleicht ergibt sich auch ein zusätzlicher Anreiz für manchen Monteur, länger in der Branche zu bleiben. Andere Angebote, aus der Branche auszusteigen, sind dann nicht mehr so interessant. Gleichfalls weckt es höheres Interesse von Berufseinsteigern. Es können die Arbeiten am Computer mit der Arbeit auf der Baustelle verbunden werden. Das Berufsbild wird dadurch interessanter.</p>	<p>Eine Lösung Fachkräftemangel</p> <p>Das können wir</p> <p>Potential Monteur nutzen</p>
<p><b>9. Qualität:</b></p> <p>Durch den Mehraufwand der genaueren Planung vor Arbeitsbeginn, steigert sich automatisch auch die Qualität.</p>	<p>Qualität zu günstigeren Preisen bei mehr Gewinn</p>

<p><b>10. Folgegewerke (Nachunternehmer)</b>                  Nicht nur wir als Sanitärunternehmer kämpfen mit dem Fachkräftemangel. Diese Problemstellung haben auch Estrichleger, Stuckateure, Fliesenleger, Elektriker, Schreiner und Maler. Diese Gewerke benötigen wir um ein Bad zu renovieren. Durch das Automatisieren von Prozessen, z.B. die Übernahme der Planungsdaten, vom Gestaltungsmodul „M3B, Palette-CAD“ in die Technikplanung oder automatische Kollisions-Prüfung vor Übergabe der CAD-Daten an einen Wasserstrahlschneider, kann die Vorarbeit zum Schneiden der Feinsteinzeug-Fliesen (sowie Glas oder Naturstein) erheblich reduziert werden. Jeder, der schon Ausschnitte, ob rund oder eckig, große oder kleine Löcher, selbst vorgenommen hat, weiß um die schwierige Arbeit. Ebenso um die eventuell entstehenden Reklamationen, wie z.B. dass die Rosetten die Ausschnitte nicht abdecken. Mit der Modulbauweise, bzw. dem Vorfertigungskonzept hat man das alles leicht im Griff.</p>	<p>Prozess auch bei Folgegewerken berücksichtigt.</p> <p>Qualität auch bei Folgegewerken erhöhen</p>
<p><b>11. Kunde:</b>                  Natürlich hat auch der Kunde viele Vorteile: Wir sind kürzere Zeit in seiner Wohnung. Da wir bei Renovierungsarbeiten der Bäder meist in der bewohnten Wohnung umbauen, entsteht für den Kunden eine erhebliche Belastung in seiner Privatsphäre. Diese Zeit verkürzen wir durch das Konzept.                  Kann er sich für die hochwertigen Markenprodukte in unserem Lieferportfolio entscheiden, spart er bei hoher Qualität einen erheblichen Preis durch die Prozessoptimierungen.                  Einfach ausgedrückt: “Bei mehr Qualität - weniger bezahlen.”</p>	<p>Viele Vorteile für Kunden PoP-Produkte zu kaufen</p>
<p><b>12. Fazit:</b>                  Nach meiner Einschätzung, kann ein ausgebildeter SHK-Monteur bzw. Meister, sich leicht die Umstellung von traditioneller Renovierungsbauweise zu dem Vorfertigungskonzept aneignen. Handwerker sind meist technikaffine Menschen, die sich leicht damit tun, sich diese notwendigen Kenntnisse anzueignen.</p>	<p>Wir zeigen Zukunft</p> <p>Wir machen uns fit</p>

Ihre Branchen Kollegen

Aaron und Ulrich Bergmann