

# Digitale Ausstellung erweitert Produktwelt

Der Vechtaer Baustoffhändler Große Beilage beschreitet in der persönlichen Kundenberatung neuartige Wege

Die Warenpräsentation im Haus wird durch den Einsatz der „Sicht Bar“ ergänzt. Visualisierungen helfen dabei, eine Kaufentscheidung zu treffen.

VON ROLAND KÜHN

**Vechta.** „Wer weiß, vielleicht wird auch Amazon eines Tages Baustoffe über das Internet verkaufen? Das kann man erwarten und beklagen, aber das wird uns im Wettbewerb nicht helfen. Wir müssen uns einfach neu aufstellen und innovative Wege finden, uns mit hoher Beratungskompetenz den Kunden zu empfehlen“, sagt Heiner große Beilage. Den allgemeinen Trend zur Visualisierung von Themen aufgreifend, hat der Baustoff- und Holzhandel Große Beilage deshalb seine „Sicht Bar“ eingeführt. Die digitale Ausstellung, bislang die einzige ihrer Art im Oldenburger Münsterland, geht offiziell am Frühjahrsmarktsontag in Vechta an den Start.

Die digitale Ausstellung von Große Beilage hat in Fahrzeugkonfiguratoren nahe Verwandte, geht aber sehr viel weiter. Die „Sicht Bar“ – Heiner große Beilage nennt sie die „Vierte Dimension“ – ist das Gegenteil der nackten Warenpräsentation eines Internetshops. Begleitet vom Fachberater, wird Kunden nach nur wenigen Schritten am 55-Zoll-Bildschirm in realistischen Bildern dargestellt, wie das ausgewählte Produkt oder – im direkten Vergleich – dessen Alternative im verbauten oder verlegten Zustand in seinem künftigen Umgebungsraum wirkt.



**Innovativer Ansatz in der Kundenberatung:** Peter (links) und Heiner große Beilage gehen jetzt in ihrem Baustoffhandel mit der neu entwickelten digitalen Ausstellung „Sicht Bar“ neue Wege im Verkauf. Foto: Kühn

Die Entscheidungshilfe wird über alle Sortimente des Händlers verwendet. Bildschirme gibt es im Rohbau-, Innenausbau- und Gartenbereich. Die digitale Warenwelt ist also vielfältig so

## Trotz aller digitalen Wege bleibt persönliche Beratung wichtig.

wie ständig neu, und reicht vom Pflasterstein über den Klinker bis zur Holzdielen.

Die „Sicht Bar“ findet sich nicht im Internetauftritt des Baustoffhändlers. „Das persönliche Beratungsgespräch bleibt

wichtig. Es lässt sich nicht jede Information digital darstellen“, erklärt Heiner große Beilage.

„So ein aufwendiges digitales Instrument entwickelt man nicht eben mal so und auch nicht allein“, erläutert Peter große Beilage. Deshalb wird der Kern der Produktwelt in der „Sicht Bar“ über die Eurobaustoff, eine Einkaufsgemeinschaft, in der Große Beilage Partner ist, ständig aktualisiert. Der Vechtaer Händler hat als Baustein den eigenen digitalen Verblenderkonfigurator integriert. Mit diesem kann etwa das Zusammenspiel von Verblender und Dachziegel an konkreten Objekten, also bereits

gebauten Wohn- und Geschäftshäusern, gezeigt werden.

Die Kerndatenbank wird regelmäßig um die Produkte weiterer, vor allem regionaler Hersteller ergänzt. Das ist nicht nur vor dem Hintergrund der Nachhaltigkeit und der Preiskalkulation Wille der beiden Geschäftsführer, erklärt Peter große Beilage: „Das hat ganz besonders mit unserem Engagement vor Ort zu tun, mit unserer persönlichen Verankerung.“

Weitere Innovationen werden folgen, sind sich beide sicher, sie werden sogar nötig sein. „Das System muss weiter wachsen. Wir wollen Vorreiter blei-

ben und weiterhin die Standards setzen, etwa indem wir das System auch den mit uns zusammenarbeitenden Fachhandwerkern für deren Beratung zur Verfügung stellen“, erklärt Heiner große Beilage. „Und da ist durchaus die Vision, dass eines Tages der Kunde mit dem Plan seines Hauses zu uns kommt und wir gemeinsam mit ihm das Haus bauen. Zunächst natürlich digital und am Bildschirm, unter Berücksichtigung aller Wünsche, bevor es dann tatsächlich gebaut wird“, blickt Peter große Beilage voraus. „Aber das gibt derzeit die Technik noch nicht her. Aber das wird kommen. Bestimmt.“