



Fotos: Si/md, Screenshot <https://badnet.de>, Screenshot Film Bergmann, Alex Muchn



Nadine und Aaron Bergmann mit dem „Marketingpreis für das deutsche SHK-Handwerk“ 2018. Sie nahmen die Auszeichnung stellvertretend für Ulrich Bergmann entgegen, der zur Preisverleihung leider grippebedingt verhindert war.

Marketingpreisträger 2018

KOMPLETTBAD NEU DEFINIERT

Den Marketingpreis für das deutsche SHK-Handwerk 2018 erhielt die Sanitär Bergmann GmbH aus Mosbach für ihr Konzept „Komplettbad ‚to go‘: Den Prozess perfektioniert“.

Wohl kaum einer in der Branche kennt die Prozesse des Bäderbaus besser. Kaum einer hat sein Verständnis von Bäderbau auch immer wieder in Frage gestellt und an gesellschaftliche und technologische Entwicklungen angepasst. Als Handwerksmeister seit 40 Jahren selbstständig, ebenso lange als Denker und Branchentrainer im Ideenverkauf aktiv, schafft Ulrich Bergmann ein Novum in 21 Jahren Marketingpreis für das deutsche SHK Handwerk – er gewinnt den Preis zum zweiten Mal!

Die Jury würdigt mit diesem Preis sein prozess- und marketingorientiertes Badverkaufsprodukt „Badia“, das so etwas darstellt wie das Lebenswerk von Ulrich Bergmann. Es ist die konsequente Fortsetzung des Schnellkalkulators, für den er 2000 den Marketingpreis erstmals verliehen bekommen hat. Im jetzt kompletten Konzept kann sich der Kunde online oder über ein Prospekt selbst sein Bad zusammenstellen – nach ästhetischen und funktionellen Gesichtspunkten. Und der Kunde kann das Bad gleich auch online selbst kalkulieren. Der Bäderbauer hat im Extremfall erst Kundenkontakt, wenn der Auftrag bereits im Haus ist. Grundlagen für den folgenden Badbau sind ein exaktes Aufmaß und die minutiöse Planung. Dazu hat Ulrich Bergmann das Bad in 450 fertig geplante Modulvarianten zerlegt, die in der Werkstatt vorgefertigt und dann arbeits- und ressourcenschonend zum fertigen Bad zusammengesetzt werden.

Ulrich Bergmann bietet dieses Konzept auch explizit seinen Kollegen im Handwerk an. Es definiert das Produkt „Komplettbad“ neu und vielleicht erstmals ganzheitlich als Komplettprodukt aus Arbeit, Modulen und Sanitärprodukten –

hochindividuell und gleichzeitig höchst standardisiert. Ein Komplettbad zum Mitnehmen oder neudeutsch: „to go“. Aber hinter diesem Marketingpreis steht noch mehr: Ulrich Bergmann hebt die Verarbeitungsqualität, spart Arbeitseinsatz und schont wertvolle qualifizierte Arbeitskraft. Er bietet ein hohes Ausstattungsniveau zum Festpreis und automatisiert die personalintensive Verkaufs-, Angebots- und Planungsphase weitgehend. Und er vermeidet den leidigen Preisvergleich einzelner Produkte im Internet – denn das Beste ist bei ihm bereits inklusive. In Summe: Er löst Reibungspunkte im Prozess auf und konzentriert seine Aufmerksamkeit auf die Kunden, die sich für seine Leistungen entschieden haben. ■



Ein kurzes Video zum Konzept „Komplettbad ‚to go‘: Den Prozess perfektioniert“ von Ulrich Bergmann ist in der Si-Mediengalerie unter www.shk-si.de oder direkt über den QR-Code zu finden.