



Barrierefreie Einrichtungslösungen schon in der Planungsphase realitätsnah und in exakten Größenverhältnissen erleben – mit Immersight auf jeder Ebene eine konstruktive Erfahrung.

Planen im virtuellen Showroom

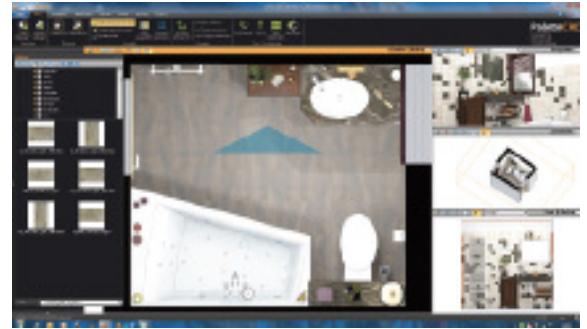
Der virtuelle Raum kennt keine Grenzen. Nicht nur deshalb eignet sich das neu entwickelte Präsentationssystem von Immersight, die Raumbrille, besonders auch für die barrierefreie Planung von Innen- und Sanitärräumen. Zusammen mit Immersight-Gründer Fabian Weiss haben wir einen der ersten Anwender besucht.

Ein ansprechender und aktuell ausgestatteter Showroom ist ein elementarer Verkaufs- und Wettbewerbsfaktor. Das ist auch für Marcus Scholz keine neue Erkenntnis. Schließlich baute er als gelernter Fliesenleger bereits während seines Bauingenieurstudiums einen Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerbetrieb auf. Seit zwölf Jahren betreibt er sein Geschäft in der Nähe des unterfränkischen Hammelburg, und ist seit 2007 mit seinen Büro- und Ausstellungsräumen zusätzlich im mainfränkischen Lohr ansässig. Kompetente und faire Beratung ist nach seiner

Erfahrung der Schlüssel zum nachhaltigen Geschäftserfolg. Umso größeren Stellenwert hat für ihn und sein Verkaufsteam eine möglichst realitätsnahe Planung und Präsentation im Bad-, Fliesen-, Naturstein- und Sanitärbereich. Denn nichts belastet das Verhältnis zwischen Handwerker und Auftraggeber mehr, als falsche Erwartungen oder unrealistische Vorstellungen auf Kundenseite.

»Zudem ist es entgegen der landläufigen Meinung nicht der Installateur, der die Bäder plant. Vielmehr sind wir als Fliesen- und Natursteinverarbeiter diejenigen, die

Bäder individuell planen und gestalten. Wir können nur durch eine ansprechende Gestaltung und eindrucksvolle Präsentation dem Kunden unsere Leistungen verkaufen«, so Scholz. Um Missverständnissen oder gar konkreten Enttäuschungen möglichst wenig Raum zu geben, setzt Scholz schon seit je auf intensiven Kundendialog, der sich auf individuell aufbereitete Planungsunterlagen und Anschauungsmuster stützt. Dennoch bleibt natürlich auch bei bester Vorbereitung und Vermittlung oft eine Lücke zwischen Erwartung und Erfüllung – allein schon, weil das Vorstellungsvermögen der Menschen unterschiedlich ausgeprägt ist. Auch komplexere oder unkonventionelle Raum- und Materialkonzepte, sowie besonders auch der Bereich der barrierefreien und handycapgerechten Planung, stellen hier immer wieder neue Herausforderungen dar. Insofern musste der Raumbrillen-Miterfinder



CAD-programmierte Planungen liefern die Basis für die Projektion mit der Raumbrille von Immersight. Hier ein PaletteCAD-Badplanungsbeispiel im Bearbeitungsmodus.

Die virtuelle Unendlichkeit beansprucht nur etwa 2 x 3 m Fläche des Ausstellungsraums.

und Immersight-Geschäftsführer Fabian Weiss bei Scholz und seiner Verkaufsleiterin Carolin Lang nicht mehr viel Überzeugungsarbeit für sein innovatives virtuelles Präsentationssystem leisten, als man im Rahmen der Stone + tec 2013 das erste Mal miteinander in Kontakt kam. Die vergleichsweise kostengünstige Möglichkeit, seinen Kunden in einem virtuellen Showroom maßgeschneiderte Bad- und Innenraumplanungen zugänglich und erfahrbar zu machen, überzeugte Marcus Scholz von Anfang an. Spätestens, nachdem er selbst erstmals die Raumbrille angelegt, und die faszinierende Erfahrung

gemacht hatte, sich im dreidimensionalen virtuellen Raum zu bewegen, stand sein Entschluss fest, dieses neue System für sein Unternehmen »Design und Handwerk« anzuschaffen.

Planungssicherheit auf jeder Ebene

Mit der Investition in das Immersight-System hat Scholz seinen realen Präsentations- und Showroom in Lohr in den unendlichen virtuellen Raum erweitert – mit theoretisch unerschöpflichen Möglichkeiten, ihn mit ganz individuellen Planungsideen zum Leben zu erwecken. Denn im Gegensatz zu den realen Ausstel-

lungsräumlichkeiten, in denen sein Immersight Präsentationssystem installiert ist, kann die virtuelle Umgebung schon mit wenigen Mausklicks modifiziert und angepasst werden.

In der Praxis eröffnet sich seinen Kunden damit die Möglichkeit, ihr neues Bad schon in der Planungsphase nicht nur zu begehen, sondern räumlich zu erleben, und ggf. konkrete Änderungswünsche zu äußern und auch gleich zu erfahren, ob alles mit ihren Zielvorstellungen übereinstimmt.

Dazu müssen besonders Kunden, die mit virtueller Realität und verwandten Technologien nicht auf vertrautem Fuß stehen, sich zunächst überwinden, die futuristisch anmutende Immersight Raumbrille anzulegen. Ihr charakteristisches Erscheinungsbild mit den fünf Ecken und den weißen Reflexionskugeln lässt in der Tat an die Raumfahrt denken. Und wirklich tritt man damit ja so etwas wie eine Raumfahrt an: die federleichte Carbonfiber-Konstruktion lässt sich mit Unterstützung des geschulten Verkaufspersonals schnell und problemlos anlegen bzw. individuell anpassen. Rein technisch ist die Raumbrille ein 3-D Projektionsapparat, der direkt vor den Augen getragen wird, und seinen Träger oder seine Trägerin zusätzlich von der Umgebung abschottet, so dass eine sehr überzeugende, dreidimensionale Raumillusion geschaffen wird.

Diese wirkt umso realistischer, als mit Immersight nicht nur Vor- und Rückwärtsbewegungen im 360°-Raum und



Im Ausstellungsraum von Marcus Scholz kann man dank Immersight buchstäblich in jede Vorstellung von einer individuell geplanten Bäderwelt eintauchen.

Der Bildschirm zeigt das, was der Raumbrillen-träger sieht. Somit können auch Begleitpersonen das Szenario simultan miterleben – als gemeinsame Entscheidungsgrundlage.



-Radius virtualisiert werden, sondern auch Höhenveränderungen proportional stimmig und in Echtzeit erfolgen. Zusätzlich zur realen Bewegung kann der Benutzer auch mittels einer Fernbedienung seine Position im virtuellen Showroom verändern, falls dieser größer ist als die in der Realität verfügbaren 6m². Dadurch ist es möglich, beliebig große virtuelle Räume zu erkunden. Mit dem Effekt eines buchstäblichen Eintauchens, der Fachbegriff hierfür lautet »Immersion«, von dem sich auch der Unternehmensname »Immersight« herleitet. Wie Fabian Weiss erläutert, ist für andere Systeme mit vergleichbarem Immersionsgrad derzeit eine bis zu 40-fache Investitionssumme zu veranschlagen. Neben diesem unschlagbar erscheinenden Preisvorteil besticht das Immersight-System durch leichte Installierbarkeit auf überschaubarem Raum sowie durch problemlose Bedienung. Womit schon die wesentlichen Argumente benannt wären, die Marcus Scholz und seine kaufmännische Leiterin Carolin Lang als Raumb Brillen-Anwender der ersten Stunde besonders überzeugen. Die Raumb rille ist ein Verkaufswerkzeug, das den Kunden sein zukünftiges Bad schon vor der Umsetzung erleben lässt. »Man kann die Kunden buchstäblich bei der Hand nehmen, und zur optimalen Planungslösung führen!« schwärmt Scholz. Selbst nach anfänglichem Fremdeln sei bisher noch der größte Skeptiker überzeugt bis begeistert gewesen nach dem 3-D-Erlebnis. Besonders hilfreich sei die Möglichkeit, das Geschehen im virtuellen Raum zusätzlich simultan auf dem Großbildschirm miterleben zu können. »Das bietet eine unschätzbare Entscheidungshilfe oder Diskussionsgrundlage, denn meistens wird über Ein- und Umbauten ja nicht allein entschieden, bzw. oft hat ja die Dame des Hauses das letzte Wort.« führt Carolin Lang augenzwinkernd aus. Speziell auch im Bereich der barrierefreien Planung sieht Marcus Scholz besondere Vorteile durch das System, denn der Kunde ist im virtuellen Bad genauso groß, wie er es auch im realen Bad wäre: »Dadurch, dass ich mich 1:1 auf die Bewegungs- und Wahrnehmungsebene, beispielsweise von Rollstuhlfahrern, begeben kann, habe ich ganz andere Möglichkeiten, Problemstellen in der Bad- oder Innenraumplanung

von vornherein zu erkennen oder auszumerzen. Das schafft Vertrauen und erleichtert allen die Arbeit.« Und an Arbeit mangelt es ihm und seinem 14-köpfigen Team aus Spezialisten aller Baugewerke dankenswerter Weise nicht.

Deshalb muss auch der Neuausbau des »echten« Ausstellungsraums in Lohr noch etwas aufgeschoben werden. Das hat angesichts der Ausgestaltungs-, Planungs- und Präsentationsmöglichkeiten dank Immersight auch keine herausragende Priorität derzeit, meint Scholz. Schließlich verfüge man damit aktuell über so etwas wie einen unendlich großen Showroom in Lohr.

Unendliche Planungsmöglichkeiten im virtuellen Raum

Natürlich muss auch der virtuelle Raum gestaltet und konstruiert werden, bevor man ihn den Kunden präsentieren kann. Für die programmierseitige Umsetzung ist bei Scholz Frau Lang verantwortlich. Dabei kann sie gestalterisch aus dem Vollen schöpfen: Laut Fabian Weiss kann die Raumb rille alles darstellen, was über CAD geplant wird. Herzstück für die Programmierung ist das Planungsprogramm Palette CAD. Diese verfügt über eine riesige Hersteller- und Werkstoffdatenbank, welche allein eine Natursteinbibliothek mit über 500 Gesteinssorten beinhaltet (wir hatten darüber u. a. in Heft 03/14 berichtet). Fehlt eigentlich nur noch, dass man Türen und Fenster öffnen oder Wasserhähne aufdrehen kann. Aber auch da ist Fabian Weiss optimistisch: »Immersight und PaletteCAD arbeiten bereits gemeinsam an der Realisierung dieses Features«. Wir jedenfalls werden die weiteren Entwicklungen gespannt verfolgen.

Siegfried Galter

DER AUTOR



Siegfried Galter

betätigt sich seit über 20 Jahren als Werbetexter, Markenentwickler, Namensfinder, wie auch als freier Autor und Blogger in und um Ulm und darüber hinaus. Schreibt meistens für Geld, immer aber für gute Worte.

1/3
Anzeige
hoch