

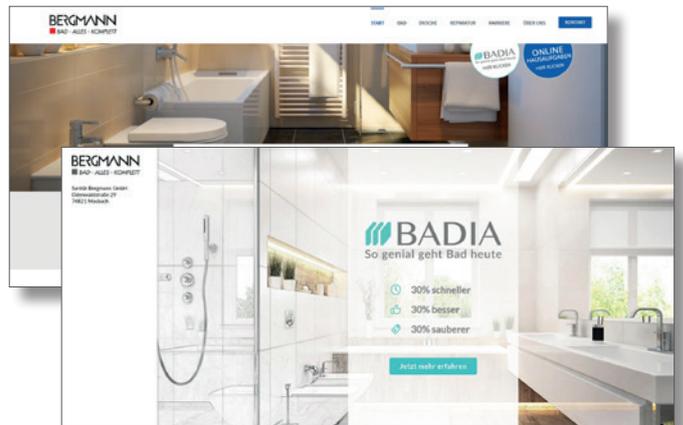
Demografischer Wandel Fachkräftemangel – Wir zeigen eine Lösung!

Stellen Sie sich vor, Ihre Firma ist so groß wie eine Fussballmannschaft.
Es ist Montagmorgen und von 11 Spielern laufen nur noch 6 auf. So wird es in Zukunft sein.
Die gleiche Anzahl Bäder in der gleichen Qualität mit halbem Personal.
Kein Problem mit „BADIA – so genial geht Bad heute“ haben wir eine Lösung.



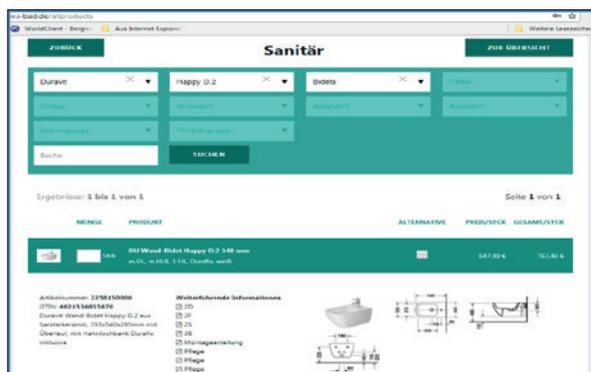
1. Verkaufskonzept online und/oder offline

Verkaufen Sie ohne Aufmaß vor Ort.
(Das Video dazu finden Sie unter BADnet.de/badia)



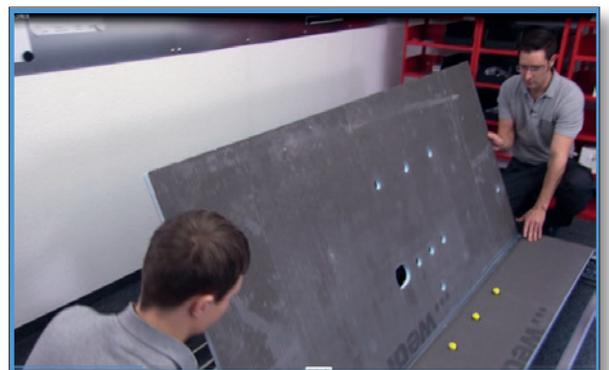
2. Schnell-Kalkulations-Konzept

Kalkulieren Sie ein Bad in nur einem Schritt
– auch für neue Mitarbeiter kein Problem.
(Das Video dazu finden Sie unter BADnet.de/badia)



3. Vorfertigung-Konzept

Mehr Bäder in der gleichen Zeit, in höchster Qualität durch
Vorfertigung und Abstimmung im Vorfeld in der Werkstatt.
(Videos unter badia.one)



BADnet: Lösungen für Bad-Profis

Planungszeit
halbieren

Beratungszeit
halbieren

Ausführungszeit
halbieren

= 47 statt 161 Stunden
für ein Komplett-Bad

IN GROSSEN SCHRITTEN ZUM ERFOLG



4. Montage-Konzept

Weniger Zeit, sauberes und effizientes Arbeiten auf der Baustelle. Vorteile für Kunde und Vorteile für die Monteure, egal ob jung oder erfahren.



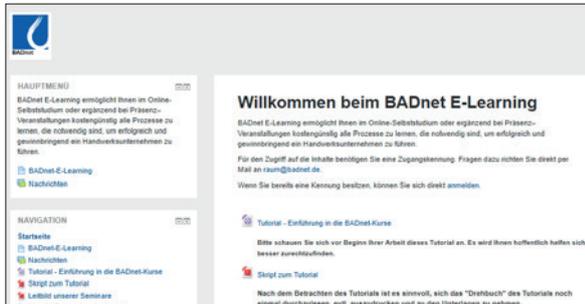
5. Automatisches-Arbeitsvorbereitungs-Konzept

Der Terminplan wird mit einem Knopfdruck auf Ihr Projekt inkl. Folgehandwerkern und Abrechnung in Ihrem System abgestimmt.



6. Online-Schulung-Konzept

Keine Zeit verschwenden für Tage dauernde Schulungen. Wir schulen in Einzel-Stepps per Video- und Telefonkonferenz, gezielt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. (Sie werden sehen: Schulen ohne, dass der Kopf raucht)



7. Pauschal-Kundendienst-Konzept

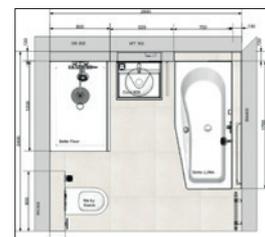
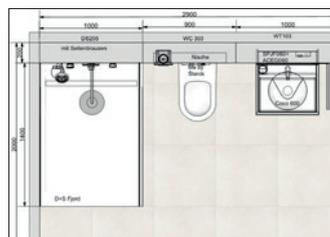
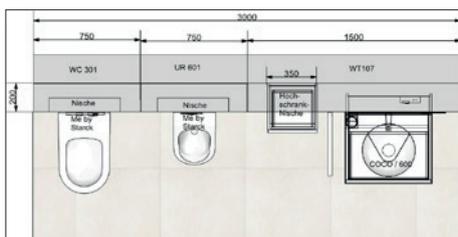
ab 1.11.2018



8. Ausstellungs-Konzept

Vorgeplante Musterbäder optimal und günstig für Ihre Ausstellung.

Bei Interesse senden Sie bitte eine E-Mail an Tina Feil tfeil@badnet.de mit der Größe und einem Foto Ihrer Koje.





BADnet das Netzwerk für BAD-Profis

47 statt 161 Stunden – Zum Erfolg mit unserem Komplett-Bad-Konzept-System

Wer kennt das nicht: Der konkrete Kundentermin ist immer wichtiger als längst überfällige Überlegungen zur Optimierung der internen Abläufe. Die nächste Werbemaßnahme wird erst dann geplant, wenn der Kopf dafür frei ist. Also eigentlich nie ...

Das „Hamsterrad Tagesgeschäft“ lässt in unserer Branche kaum Luft für organisatorische und strategische Überlegungen. Die Schulung von Mitarbeitern oder auch die eigene Weiterbildung werden aus Zeitgründen immer wieder gern verschoben.

„Es geht in der Zukunft nicht mehr um Hardware- oder Software-Lösungen, sondern um digitalisierte Prozesse.“

Ulrich Bergmann

Sie entscheiden:

Wollen Sie Manufakturbäder bauen? Haben Sie qualifizierte Mitarbeiter (M3/M4) mit mindestens 20 Jahren Erfahrung und Kapazität?

Bauen Sie Modulbäder mit jungen Mitarbeitern oder Quereinsteigern (M1/M2)? In wenigen Stunden, schnell, einfach und in gewohnter TOP-Qualität!

Die Mischung macht's! Mischen Sie Modul- und Manufakturbäder, Ihre M1/M2 Mitarbeiter kalkulieren und planen selbständig und gewinnen an Berufserfahrung!

Ihre M3/M4 Mitarbeiter haben Kapazität Manufakturbäder zu planen und zu kalkulieren.

„Schon bei der Anfrage bzw. den eingehenden Hausaufgaben erkennen wir: Gibt das ein Modul-Bad, ein Manufaktur-Bad oder eine Mischung aus beiden. Je mehr Modul-Bäder, desto weniger Zeitaufwand bei gleichzeitig steigender Rendite. Wenn Manufaktur-Bäder, dann stellen wir uns die Frage, haben wir die Kapazität (M3) oder wann können wir das Manufaktur-Bad abwickeln. Eine weitere Konsequenz in unserer Firma. Bei Modul-Bädern werden wir die Bäder günstiger anbieten können, bei Manufaktur-Bädern müssen wir unsere z.Z. Kalkulation anheben.“ Ulrich Bergmann

So werden Sie BADnet-Mitglied

Wir telefonieren mit Ihnen und stellen einen individuellen Workflow für das weitere Schulungskonzept Ihrer Mitarbeiter zusammen. Schicken Sie uns eine E-Mail an tf@badnet.de

Bei Interesse senden Sie uns den unterschriebenen BADnet-Vertrag zurück.

3 BADnet-Mitgliedsvarianten sind möglich: BADnet-Freeware, BADnet-Mitglied, BADnet-Premium-Mitglied

BADnet: Lösungen für Bad-Profis

BADnet GmbH

Odenwaldstraße 29 | 74821 Mosbach

TEL 06261- 2448 | FAX 06261-13489

raum@badnet.de | www.badnet.de





So starten Sie mit BADnet durch

Wir unterstützen Sie schnell, kostengünstig und stressfrei um die Zeitaufwendung einer Komplett-Bad Renovierung zu halbieren.

Step by Step

1. Festhalten Ihres persönlichen Zieles und Festlegung Ihrer firmenspezifischen Aufgabe bei der Umstrukturierung des Komplettbad-Prozesses. Dies machen wir in einem Telefon-Interview.
2. Nach diesem Gespräch schlägt BADnet einen Umsetzungs- und Zeitplan vor.
3. Nach der Online-Schulung in kleinen strukturierten Einheiten setzen wir mit Ihnen gemeinsam die Schulung an einem eigenen Renovierungs-Auftrag um. (Live- Beispiel)
4. Die Unterstützung beginnt beim Filtern von Kunden-Anfragen, geht über das Aufmaß, die Planung, die Arbeitsvorbereitung, die Unterstützung bei der Vorwand-Montage, bis zur Abrechnung. Wir steuern gemeinsam das Projekt und unterstützen Sie bei allen organisatorischen Aufgaben.
5. Bei Kapazitäts-Engpässen, Urlaub oder Krankheitsausfall helfen wir durch Unterstützung bei Planung, Kalkulation, Arbeitsvorbereitung, Herstellen der Vorfertigungsmodule bis zur Vorbereitung der Abrechnung gerne aus.

TIPP für den Nachwuchs



Dieses Prozessmanagement lernt man auch im Rahmen des Betriebswirtschaftslehre-Studiums BWL-Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Mosbach. Das branchenorientierte duale Studienprogramm, in Kooperation u.a. mit VDS (Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft e.V.), DG Haustechnik e.V. und dem ZVSHK, schließt nach 3 Jahren mit dem Bachelor of Arts (210 ECTS) der Betriebswirtschaftslehre ab. SHK-Handwerksunternehmen sind neben SHK-Herstellern und SHK-Großhandel als Ausbildungsunternehmen hoch willkommen, der familieneigene Nachwuchs kann auch Praxisphasen bei (vorgelagerten) Partnerunternehmen durchführen.

Ansprechpartner:
Prof. Dr. Alexander Neumann, Studiengangsleitung www.mosbach.dhbw.de/bhe und www.alexander-neumann.de.

*„BADnet verkauft keine Software. BADnet verkauft keine Hardware
BADnet bietet einen digitalisierten Prozess der Komplett-Bad-Renovierung.
BADnet bietet eine Lösung um dem Fachkräftemangel entgegen zu wirken.“*

Ulrich Bergmann

UNSERE MARKENPARTNER

AXOR

BETTE

burgbad

DORN
BRACHT

DURAVIT

ORIGINAL
DUSCHOLUX

hansgrohe

KEUCO

viega

...wedi®

wellwall® NATURKALK-SYSTEM

WÜRTH