



[Leitseite](#)
[Geschäftskunden](#)
[Aus der Praxis](#)

Kunden verstehen

[Neue Lösungen](#)
[Kundenbedürfnisse](#)

Feature

[T-Mart](#)
[Internet-Preis des Deutschen Handwerks](#)
[Lösungsschwerpunkte](#)

Suche nach:

[Produkt](#)
[Branche](#)
[Region](#)

Innovative Lösungen aus der Praxis

Badpark | 05.09.2001

Badpark: Ein Internet-Auftritt, der sich gewaschen hat

Mit der Website www.badpark.de präsentiert die Karl Baumgartner GmbH - Sanitär und Heizung - ein hochinformatives, vielseitiges Sanitär-Webportal mit umfassendem Online-Shop

Das Unternehmen

Spezialist im Sanitär- und Heizungsbereich

In Augsburg und Umgebung ist die Innere Uferstraße 10 eine bekannte Adresse für Leistungen im Bereich Bad und Sanitärinstallationen. Hier hat die Karl Baumgartner GmbH ihren Sitz, ein vor knapp 90 Jahren entstandener Handwerksbetrieb, der sich aus kleinsten Anfängen zu einem modernen Sanitär- und Heizungsfachbetrieb entwickelt hat. „Zu unserem Kerngeschäft gehört die Sanierung der Sanitär- und Heizungstechnik von Gebäuden ebenso wie die Erstellung von Komplettbädern aus einer Hand“, verdeutlicht Geschäftsführer Karl Baumgartner. Als ein neues Geschäftsfeld konnte in den vergangenen Jahren der Bereich der Installation und Abdichtung von Erdgasleitungen aufgebaut werden.

Zu den langjährigen Kunden des Unternehmens zählen neben Privatleuten auch Wohnungsbaugesellschaften, staatliche Auftraggeber und Industriebetriebe. Vor allem Privatkunden schätzen die umfassende Garantie des Hauses Baumgartner, die eine einwandfreie Funktion der installierten Einrichtung auf Jahre hinaus sichert.

Mit derzeit 15 Mitarbeitern und einer Flotte modern ausgestatteter Kundendienstfahrzeuge stellt sich das Unternehmen den sich wandelnden Ansprüchen an die Branche. Baumgartner: „Durch technische Innovationsbereitschaft, professionelles Arbeiten und das Engagement motivierter, kompetenter Mitarbeiter, versuchen wir, dem Wettbewerb immer ein Stück voraus zu sein.“

Die Anforderung

Neue Form der Kundenkommunikation

Die Idee eines eigenen Internetauftritts entstand 1998 als das 85-jährige Firmenjubiläum vor der Tür stand. Damals dachte Baumgartner zunächst an eine klassische Festschrift, ein junger Mitarbeiter brachte dagegen einen eigenen Internetauftritt des Hauses in die Diskussion. „Ich war vom papierlosen Medium Internet sofort fasziniert“, berichtet Baumgartner. „Die Informationen sind überall abrufbar und jederzeit aktualisierbar. Und ich kann Anfragen meiner Kunden per E-Mail komfortabel und – im Vergleich zum Fax – äußerst kostengünstig individuell beraten.“

Schon der erste Auftritt unter www.karlbaumgartner.com war - trotz der einen oder anderen Anfangsschwäche in der Navigation - ein voller Erfolg. Verbraucher nutzten die Möglichkeit der schnellen Online-Information, potenzielle Kunden wie Wohnungsbaugesellschaften nahmen über die Webpräsenz Kontakt mit der Firma Baumgartner auf.

Wegen der großen Resonanz wurde der Webauftritt schon bald gründlich überarbeitet; Menüführung und Navigationsstruktur wurden deutlich verbessert. Außerdem werden die Seiten jetzt alle vier Wochen aktualisiert. Seither zählt das Augsburger Handwerksunternehmen monatlich mehrere tausend Zugriffe auf seine Seite im World Wide Web.

Karl Baumgartner wollte jedoch noch mehr im Internet erreichen: „Die Funktion des Sanitärinstallateurs als Einzelhändler verliert im Wettbewerb mit den Baumärkten zunehmend an Bedeutung. Aber ich sehe eine gute Chancen, einerseits solche Produkte über das Internet zu vertreiben und mich andererseits in den handwerklichen Bereichen Komplettlösung und Sanierung zu spezialisieren. Über das Internet kann ich sowohl mit jedermann handeln, mich aber auch vor Ort als Profi klar profilieren.“



Lösungen im Überblick

Baumgartner

[Das Unternehmen](#)
[Die Anforderung](#)
[Die Lösung](#)
[Die Perspektive](#)

Kundenbedürfnisse

- [Firmenabläufe optimieren](#)
- [Informationen schützen](#)
- [Kommunikation verbessern](#)
- [Kosten senken](#)
- [Kunden binden](#)
- [Kunden gewinnen](#)

Neue Lösungen

- [TESTA D:](#) Optimierter Datenaustausch zwischen Verwaltungen
- [Augenoptik Bennewitz:](#) Mit Weitsicht ins Netz
- [Badpark:](#) Ein Internet-Auftritt, der sich gewaschen hat
- [Koncraft Manufakturen:](#)
- [Würfelfunk:](#) Taxen schnell gerufen

Lösungsschwerpunkte

- [Communication Center](#)
- [Corporate Networks](#)
- [Corporate Voice](#)
- [Electronic Business](#)
- [IT-Services](#)

Feature

- [Internet-Preis des Deutschen Handwerks](#)
- [T-Mart](#)

Seite weiterempfehlen.

Um diese Ziele zu erreichen, genügte es Baumgartner nicht mehr, die firmeneigene Webpräsenz weiter auszubauen. Mit einem eigenen Sanitärportal wollte er Verbrauchern aktuelle Informationen in Hülle und Fülle und gleichzeitig einen großen Online-Shop bieten. Das Portal sollte außerdem HandwerkKollegen mit Fachinformationen unterstützen und ihnen ihren eigenen Start ins Internet erleichtern. Baumgartner: „Wir sehen für unsere gesamte Branche im Internet eine hervorragende Zukunftschance. Kunden suchen inzwischen auch regionale Anbieter nicht nur in den Gelben Seiten, sondern auch im Internet. Schließlich kann nicht jeder, der eine neue Mischbatterie bei uns online gekauft hat, das gute Stück selbst installieren – daher soll er im Internet auch gleich den Sanitärfachbetrieb in seiner Nähe finden. Nur ein derart umfassendes Portal macht sich einen guten Namen als Internetadresse rund ums Bad.“



Die Lösung

Im Web alles rund ums Bad

Nach einer fast zweijährigen Vorbereitungszeit wurde das Sanitärportal www.badpark.de am 1. Juni 2001 eröffnet. Realisiert wurde der Auftritt von der Internetagentur webprojekt.com in Augsburg. badpark.de ist zunächst einmal ein Informationsportal für Verbraucher. Unter dem Navigationspunkt „aktuell“ finden sie zum Beispiel Hinweise auf Messeneuheiten, interessante Einzelprodukte und Produktserien. In einer Sanitär- und Heizungsdatenbank mit über 3.000 deutschen und ausländischen Herstellern können sie gezielt nach Marken und Produkten recherchieren, sich auf die Website eines Herstellers klicken oder Prospekte schicken lassen.

Jede Menge weiterer praktischer Informationen gibt es im Magazin-Teil des Portals. Mit einem einfach zu bedienenden Konstruktionsprogramm können Nutzer hier sogar ihren eigenen Badumbau online planen und sich das Ergebnis dreidimensional anschauen. Über die Events und Highlights auf der Internet-Seite badpark.de, die natürlich laufend aktualisiert wird, informiert ein kostenlos abonnierbarer E-Mail Newsletter. „Über das Internet können wir Kunden intensiv vorab informieren, dadurch werden wir in der direkten Beratung deutlich entlastet“, verweist Baumgartner auf einen weiteren Pluspunkt seines Internet-Auftritts.

Dreh- und Angelpunkt dieses Auftritts ist der Online-Shop. Hier finden Surferinnen und Surfer rund 54.000 Markenartikel internationaler Hersteller von ausgesuchten Accessoires, Keramiken, Badmöbeln, Armaturen und Wellnessprodukten bis hin zu ausgefallenen Geschenkartikeln. Eine übersichtliche Navigationsleiste führt den Nutzer schnell zu den gesuchten Produkten. „Mit dem Online-Shop wollen wir auf die Dauer erhebliche Kosteneinsparungen erzielen“, verdeutlicht Karl Baumgartner. „Da die Online-Bestellungen direkt an die Lieferanten weiter geleitet und von diesen ausgeführt werden, können wir unsere Lagerhaltung reduzieren. Außerdem können wir auch beim Verkauf kleiner Mengen Gewinne erzielen.“ Zur Kundenbindung wurde für Stammkunden und solche, die es werden wollen, ein VIP-Programm eingerichtet, das unter anderem eine Palette attraktiver Prämien für erfolgreiche Weiterempfehlungen des Shops umfasst.

Im Premium-Bereich hält [badpark](http://badpark.de) stets aktuelles, praxisnahes und fundiertes Fachwissen für Profis bereit, darunter das aktuelle Regelverzeichnis der Deutschen Vereinigung für das Gas- und Wasserfach. Außerdem ermöglicht Baumgartner hier Kollegenbetrieben den Einstieg ins Internetgeschäft: In Zusammenarbeit mit der Webagentur webprojekt.com bietet [badpark](http://badpark.de) ein Startup-Webpaket zum Pauschalpreis. Außerdem unterstützt Baumgartner andere Sanitärhandwerksunternehmen bei der Einrichtung ihres eigenen E-Commerce-Systems. Baumgartner: „Wir bieten dazu eine Reihe von Services einschließlich des kompletten Betriebs der technischen Plattform. Handwerksunternehmen verstehen sich bisher meistens als ‚Fachgeschäfte um die Ecke‘, aber auch sie können vom Internet profitieren. Dabei wollen wir ihnen helfen.“

Auch das Vergnügen kommt im [badpark](http://badpark.de) nicht zu kurz. Hinter dem Button „Spiel & Spaß“ finden Genießer beispielsweise die „Badenixe des Monats“ und ein Rezept für den „Pooldrink des Monats“.



Die Perspektive

Ständiger Ausbau

Das Sanitärportal www.badpark.de wird ständig ausgebaut und verbessert. Schon bald wird der Shop um eine Auktionsplattform erweitert, auf der Kunden laufend besonders attraktive Produkte ersteigern können. Und weitere Innovationen werden nicht lange auf sich warten lassen. „Wir arbeiten schon wieder mit Hochdruck daran“, sagt Bad- und Internetfachmann Karl Baumgartner, „viele Wünsche und Anregungen schnellstens online umzusetzen und damit die weitere Verbesserung unseres Sanitärportals voranzutreiben.“



Seite weiterempfehlen



zurück nach oben

[Impressum](#)

Suche

Start!

[Erweiterte Suche](#)

[Hilfe](#)