

Weitere Informationen bei:

Hörmann KG
Alexander Rosenhäger

+49 (0) 5204 - 915-521

pr@hoermann.com

Download Text und Bilder
<http://www.hoermann.de/presse/>

Angebote mit der Maus effizient zusammenstellen

Immer mehr Händler setzen auf Angebots- und Konfigurationssoftware wie moveIT@ISS+

Steinhagen, Juni 2009. **Manuelle Angebotserstellung kann zeitaufwändig sein: Preise aller Produkte und Zubehörteile müssen aus dicken Preislisten gesucht und die Texte ins Angebot geschrieben werden. Hier kann eine Angebots- und Konfigurationssoftware viel Zeit sparen. Mittlerweile setzen viele Baustoff- und Bauelementeunternehmen auf Lösungen wie die aus Österreich stammende Software „moveIT@ISS+“. So wie die Firmen ZEB im ostwestfälischen Paderborn und Schrader Handel in Northeim.**

Die Angebotserstellung ohne Softwarehilfe ist unter Umständen fehleranfällig. Besonders bei komplexen Produkten, muss das richtige und notwendige Zubehör im Angebotspreis berücksichtigt werden. Ansonsten kann ein Auftrag hohen Aufwand und hohe Kosten nach sich ziehen. Hier hilft Software, Zeit und Folgekosten zu sparen. Für die Zentral Einkauf Baubedarf GmbH & Co KG gab die Verfügbarkeit der wichtigsten Hörmann-Produkt Daten in „moveIT“ den Ausschlag, umzustellen. Christian Holliger erstellt, derzeit als eine Art Testpilot, Angebote für Kunden der ZEB mit „moveIT“. ZEB arbeitet ihren Kunden zu und unterstützt diese bei der Angebotsabgabe für Bauvorhaben. Dabei verschickt Holliger neben Angeboten zu Sectionaltoren vor allem Angebote für Feuer- und Rauchschutzprodukte von Hörmann, wie der Stahltür H3D oder dem Aluminium Feuerschutz-Rohrrahmenelement HE 311. Auch andere Produkte oder eigene Serviceleistungen sowie die individuellen Konditionen der Hersteller können in der Software eingepflegt und zur Preisberechnung herangezogen werden. Das beschleunigt die Angebotserstellung. „Derzeit bin ich mit der Software etwa 50 Prozent schneller als noch vor einigen Wochen mit Preisliste und Textverarbeitung“, resümiert Holliger die Erfahrungen der ersten Zeit.

Ein Vorteil, der auch Tobias Jaeschke von der Schrader Handel GmbH überzeugt. Der Großhandel unter anderem für Heizung, Sanitär, Werkzeuge sowie Baubeschläge und Bauelemente

Weitere Informationen bei:

Hörmann KG
Alexander Rosenhäger

+49 (0) 5204 - 915-521

pr@hoermann.com

Download Text und Bilder
<http://www.hoermann.de/presse/>

erstellt Angebote sowohl für verarbeitende Partner als auch Endkunden. „Man muss längst nicht mehr so viel schreiben“, sagt er. Statt zu tippen, kann er die Angebote mit Mausclicks zusammenstellen. „Die Software verfügt über eine Plausibilitätsprüfung, ob etwa notwendiges oder das richtige Zubehör ausgewählt wurde“, berichtet Jaeschke, „das senkt die Fehleranfälligkeit.“ Die Software druckt auf dem Angebot nach den individuell hinterlegten Konditionen des Händlers die Angebotspreise. Darüber hinaus wird das Angebot, wo vorhanden, mit hinterlegten Grafiken der Produkte bebildert. „So präsentiert man sich professionell mit optisch schön ausgearbeiteten Angeboten.“ Sowohl bei professionellen Partnern des Unternehmens als auch Endkunden gegenüber. Die Software eignet sich auch zum Einsatz im Endkundengespräch, um dessen Vorstellungen unmittelbar einzugeben und sofort das konfigurierte Produkt samt Preis zeigen zu können – das baut wirksam Kaufhürden ab. Oft zögern Kunden, da sie sich das konfigurierte Produkt nicht vorstellen können. „Wir wollen moveIT, wenn sich der Umgang damit eingeschliffen hat, auch im Beratungsgespräch zum Verkauf von Hörmann-Produkten einsetzen“, so Jaeschke. „Wenn die Testphase weiter erfolgreich verläuft, werden wir auch die übrigen Arbeitsplätze mit moveIT ausstatten.“

Die Software bietet auch zukünftig weiteres Potenzial zur Arbeitserleichterung im Alltag. Von der Hörmann KG sollen sämtliche Produkte in der Händlerpreisliste 169 eingepflegt werden. Momentan sind Schwing- und Sectionaltore, Antriebe und Zubehör, Innentüren, Feuer- und Rauchschutzabschlüsse (Stahl und Rohrrahmen), Mehrzweck-, Schallschutz und Sicherheitstüren, Haus- und Eingangstüren sowie RenoMatic und RenoDoor vorhanden. Die Produktdaten weiterer Hersteller wie Herholz oder Internorm sind bereits für den deutschen Markt in moveIT verfügbar. Weitere Industrien und Herstellern sollen folgen. Möglich ist auch eine direkte elektronische Bestellabwicklung zum Hersteller. Damit lässt sich der gesamte Prozess von Angebot, über Auftragsbestätigung, Bestellung beim Lieferant bis zur Fakturierung über die Software abwickeln.

Weitere Informationen bei:

Hörmann KG
Alexander Rosenhäger

+49 (0) 5204 - 915-521

pr@hoermann.com

Download Text und Bilder
<http://www.hoermann.de/presse/>

Bilder und Bildunterzeilen:



Bild 1a

Erleichterter Alltag: Angebote stellt Tobias Jaeschke von der Schrader Handel GmbH in Northeim mit der Software moveIT einfach per Mausklick zusammen. Die Plausibilitätsprüfung der Software reduziert Fehler bei der Angebotserstellung für komplexe Produkte wie Feuer- und Rauchschutzprodukte der Hörmann KG.

Weitere Informationen bei:

Hörmann KG
Alexander Rosenhäger

+49 (0) 5204 - 915-521

pr@hoermann.com

Download Text und Bilder
<http://www.hoermann.de/presse/>



Bild 1b

Computer statt Papier: Angebote stellt Tobias Jaeschke von der Schrader Handel GmbH in Northeim mit der Software moveIT zusammen. Für komplexe Produkte, wie Feuer- und Rauchschutzprodukte der Hörmann KG, ist die Preisliste nicht mehr notwendig.

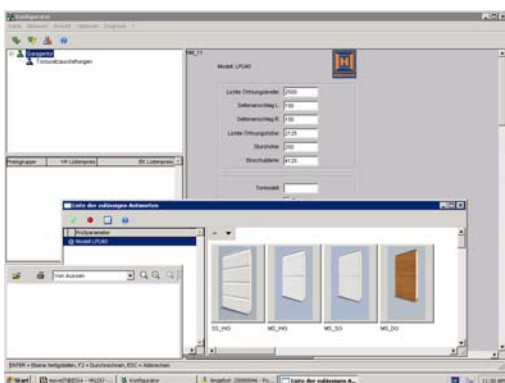


Bild 2

Sichere Produktkonfiguration: In der Angebotssoftware moveIT werden die Größen des Tores eingetragen und die lieferbaren

Weitere Informationen bei:

Hörmann KG
Alexander Rosenhäger

+49 (0) 5204 - 915-521

pr@hoermann.com

Download Text und Bilder
<http://www.hoermann.de/presse/>

Tormotive zur Auswahl angezeigt. Mit der Software lassen sich zum Beispiel Garagen-Sectionaltore von Hörmann sicher konfigurieren.

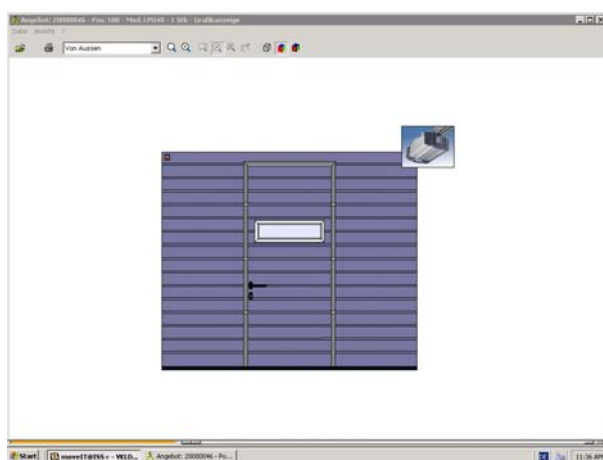


Bild 3

Visualisierung: Das fertig konfigurierte Produkt – hier ein Hörmann Garagen-Sectionaltor LPU 40 mit S-Sicke, Schlupftür, Verglasung und Antrieb SupraMatic P – wird im Detail dargestellt.

Fotos: Hörmann