

SHK Angebots-Konfigurator *mobile offer* gewinnt mit BRÖTJE, GEBERIT, REHAU, REMEHA, WILO und der ZANDER-Gruppe weitere hochkarätige Partner

Nachdem zur ISH bereits drei weitere Partner kommuniziert wurden, hat die mobile offer GmbH nun gleich noch zwei weitere top SHK-Marken *und* eine Handelsgruppe als Partner für ihren gleichnamigen Konfigurator gewinnen können! Nutzer aus dem SHK-Fachhandwerk können zur schnellen Angebotserstellung unmittelbar vor Ort bei privaten Endkunden dadurch auch auf das umfangreiche Produktsortiment der renommierten Unternehmen Brötje, Geberit, Rehau und Remeha und Wilo zugreifen, sowie Ihre Einkaufspreise von Handelshäusern aus der Zander-Gruppe einlesen.

Die branchenübergreifende und herstellernerneutrale Software *mobile offer* wächst weiter – und rüstet ihre Nutzer erfolgreich für den Wettbewerb. Neben den namhaften Herstellern der ersten Stunde, darunter Branchengrößen wie Kaldewei, Buderus, Junkers, Vaillant, Viessmann, Villeroy & Boch und Stiebel Eltron, zählen ab sofort auch die bekannten Lieferanten Brötje, Geberit, Rehau, Remeha und Wilo zum Portfolio des Duisburger Software-anbieters. Während das relevante Sortiment von Brötje und die Rohrsysteme von Geberit bereits integriert sind, folgen im nächsten Update ca. Ende August die Vorwandssysteme von Geberit und weitere Produkte von Wilo, und in weiteren Updates ca. September/Oktober die relevanten Produkte von Remeha und gegen Ende des Jahres dann Rehau, so die Planung. Aktuell können SHK-Fachhandwerksbetriebe für die Angebotserstellung auf nunmehr ca. 4.100 Stücklisten, bestehend aus etwa 20.000 Unterpositionen von insgesamt 26 namhaften Anbietern, inklusive Eigen- und Fremdleistungen zurückgreifen, um so komplette und individuelle Angebote gemeinsam mit dem Kunden schneller und effizienter zu erstellen.

mobile offer

Wachsende Möglichkeiten

Selbstverständlich möchte ein Handwerksbetrieb der *mobile offer* einsetzen, eine exakte Kalkulation. Dazu muss er die Möglichkeit haben seine Einkaufspreise auf die 4.100 Stücklisten, bzw. ca. 20.000 Unterpositionen einlesen zu können. Das ging in der Vergangenheit und selbstverständlich auch heute noch, mit den als DATANORM dem Handwerksbetrieb vorliegenden Einkaufspreisen der **GC-Gruppe**, sowie der *mobile offer* – Großhandelspartner: **M.BACH, HOLTZMANN, REISSER, RICHTER&FRENZEL, SCHMIDT MG** und **VETTER & ENGELS**, sowie seit einigen Wochen nun auch mit denen der **ZANDER-Gruppe** aus Essen und allen bei den o.g. Gruppen angeschlossenen Handelshäuser. Gleiches gilt natürlich für Direkt-Lieferanten wie **BUDERUS, HEILER** und **VISSMANN**.

Weiterer Gewinn: Neben der wichtigen Eigenschaft der exakten Preisfindung durch die Hinterlegung und Zusammenstellung der „echten Artikel“ im Gegensatz zu Pauschalen, besteht der unschlagbare Vorteil von *mobile offer* darin, dass nach Eingang des Auftrages das Angebot in allen Einzelheiten in den korrekten Artikelnummern des Lieferanten mit allen Artikeln, Lohnminuten etc. in die Handwerkersoftware übernommen werden und dort ohne große Nachbearbeitung zur Bestellung, Monteursteuerung, Aufmaß-erfassung, Rechnungsstellung o.ä. weiterverarbeitet werden kann!

Persönlicher Kontakt

Der Angebots-Konfigurator *mobile offer* wird dadurch immer beliebter. Dies liegt zum einen an „dem klaren Vorteil des persönlichen Kontakts des Fachhandwerks zum Endkunden gegenüber anonymen Online-Tools“ so Axel Dittmann, Geschäftsführer der *mobile offer* GmbH, „da *mobile offer* zur Angebotserstellung direkt vor Ort beim Endkunden genutzt werden kann“. Zum anderen sichere „die wachsende Zahl der Kooperationspartner den SHK-Fachhandwerksbetrieben und die Verwendung von deren aktuellen, durch uns gepflegten Artikelstammdaten Flexibilität, Unabhängigkeit, Verbindlichkeit und höchste Geschwindigkeit hinsichtlich der Aussagefähigkeit im Endkunden-Gespräch“, ergänzt Dittmann.

6.536 Zeichen
Frei zum Abdruck
Belegexemplar erbeten

Angebote sehr viel schneller erstellen

Das Unternehmen mobile offer GmbH hat den gleichnamigen Konfigurator gemeinsam mit namhaften Herstellern aus der SHK-Branche sowie IT-Spezialisten aus dem Automotive-Bereich entwickelt und exakt auf die Bedürfnisse von SHK-Fachhandwerksbetrieben zugeschnitten. Nach dem Frage-Antwort-Prinzip werden durch Eingaben des Nutzers wie Kundenwünsche, räumliche Gegebenheiten vor Ort oder Ausstattungsdetails automatisch vom Konfigurator die richtigen Stücklisten zusammengestellt und so vollständige und selbst komplexe Angebote für Sanitär und Heizung an private Endkunden in Höchstgeschwindigkeit erstellt. Ganz so, wie es Auto-Konfiguratoren schon seit vielen Jahren tun. *mobile offer* ist somit quasi eine vollständige, sofort einsatzfähige intelligente Preisliste, die einfach und schnell auf die eigenen Einkaufspreise und die eigene Kalkulation eingestellt werden kann. Alle hinterlegten Texte, Stücklisten, Artikel, Montagezeiten und Berechnungsvariablen lassen sich auf Wunsch ebenfalls einfach individuell einstellen oder erweitern.

Eine echte Alternative und Ergänzung zum Internet → Die perfekte Software für die Beratung vor Ort

Anders als Online-Tools zur Angebotskalkulation wurde *mobile offer* als Werkzeug für den Fachmann und speziell für das Erstellen von Angeboten beim privaten Endkunden vor Ort konzipiert. Nur hier kann der Fachhandwerksbetrieb persönlich auf seine Auftraggeber eingehen und deren Wünsche umfassend und ausreichend detailliert berücksichtigen. „Wir verstehen *mobile offer* nicht zuletzt als einen wichtigen Baustein zur Stärkung des lokalen Handwerks. **Die Software trägt viel dazu bei, dass sich die Betriebe verstärkt als zuverlässig beratende und ausführende Partner ihrer Kunden vor Ort positionieren und dem aufkommenden „schnellen“ Wettbewerb aus dem Internet Paroli bieten können.** Angebote werden mit *mobile offer* schneller, menschlicher und nachvollziehbarer. Zwar hat der Nutzer der Software durch die hinterlegten Artikel die o.g. Vorteile der Preissicherheit und Übernahme in die Handwerkersoftware, der Endkunde erhält allerdings keine

Stücklisten, sondern „schöne Texte“ in Form einer Leistungsbeschreibung im Angebot, sodass er dieses versteht und nachvollziehen kann. Genau das wünschen sich die Endkunden.“ so Axel Dittmann. Zudem hat das Ganze den Vorteil, dass einem Wettbewerber Einzelheiten der Kalkulation verborgen bleiben.

Über die mobile offer GmbH

Die mobile offer GmbH wurde im Jahr 2009 von Geschäftsführer Axel Dittmann gegründet und führte den Angebots-Konfigurator *mobile offer* nach nur zwei Jahren Entwicklungszeit erfolgreich auf dem deutschen Markt ein. Heute nutzen zahlreiche SHK-Fachhandwerksbetriebe die Software zur persönlichen, wirtschaftlichen und nachvollziehbaren Angebotserstellung. Seit Ende 2014 ist auf Initiative von Gerald Bax die Bielefelder Label Software GmbH mit 50 Prozent am Unternehmen beteiligt. Sie bringt neben frischem Kapital vor allem über 25 Jahre Branchen- und Software-Kenntnisse sowie einen breiten Marktzugang mit ein. Dennoch bleibt *mobile offer* natürlich neutral und kann mit beliebigen Softwareprogrammen gekoppelt werden.

mobile offer bietet neben allen notwendigen Fremd- und Eigenleistungen Zugriff auf die bei privaten Endkunden relevanten Produkte von 26 Industrie-Partnern aus der Sanitär- und Heizungsbranche:

BRÖTJE, BUDERUS, BWT, DALLLMER, ETA Heiztechnik, GEBERIT, HEILER, JUNKERS, KALDEWEI, KERAMAG, OSTENDORF, OVENTROP, REFLEX, REHAU, REMEHA, ROTH, SCHEDEL Kunststofftechnik, STIEBEL ELTRON, TECE, VAILLANT, VIEGA, VISSMANN, VILLEROY & BOCH, VITRA, WILO und WOLF.

Weitere Informationen unter www.mobile-offer.de

Pressekontakt:

mobile offer GmbH

Axel Dittmann
Bismarckstraße 120-142
47057 Duisburg
Tel.: +49-(0)203-306-4610
Fax: +49-(0)203-306-4619
E-Mail: info@mobile-offer.de

Label Software GmbH

Claudia Jesse
Mühlenstraße 31
33607 Bielefeld
Tel.: +49-(0)521/5 24 19 60
Fax: +49-(0)521/5 24 19 70
claudia.jesse@label-software.de