

sitionen, Strukturelemente wie Los, Titel, Überschriften und Sets, Artikelpositionen mit Text, Materialpreisen, Lohnminuten, Lohnpreisen und Fremdleistungen, sowie formatierte Texte transferiert werden. Mittlerweile unterstützen alle größeren Softwareanbieter die Schnittstelle: So lassen sich darüber die Daten von mobile offer bereits in **Label Software, PDS, KWP, Sykasoft, M-Soft, Hottgenroth, Addison,**

Streit und Vaillant winSoft auslesen und nutzen. Auch **Sage** arbeitet an einer Integration und wird diese nach eigenen Angaben voraussichtlich ab November 2021 an Interessierte ausliefern können. Seit der Einführung dieser 100%-igen Schnittstelle bietet mobile offer nicht nur die Möglichkeit, Daten besser zu übergeben, sondern es bedarf auch keiner Einarbeitungszeit mehr. Zuvor trat mitunter

die Situation auf, dass ein Angebot in die Handwerker-Software übergeben wurde und dort dann beispielsweise auffiel, dass der Deckungsbeitrag nicht stimmt. Dies bedingte, dass der Nutzer zurück zur Eingabe bei mobile offer wechseln musste. Dies ist nun nicht mehr nötig: Es können sofort echte Angebote geschrieben werden, verwendete Übungszeit ist somit auch „echte“ Arbeitszeit.

WAS KUNDEN SAGEN – WILHELM AUGUSTIN GMBH, MEPPEN IM GESPRÄCH: FR. BOHSE

SHK Profi: Seit wann setzen Sie mobile offer ein und was hat Sie bewogen, sich die Software anzuschaffen?

Frau Bohse: Für uns ist mobile offer noch sehr neu, wir setzen es jetzt einige Monate ein. Durch einen Flyer der Firma Jung-Pumpen sind wir darauf aufmerksam geworden, da wir schon einige Zeit auf der Suche nach einer Möglichkeit waren, unsere Bad-Angebote schneller erstellen zu können. Wir hatten uns auch andere Anbieter angeschaut, allerdings wären dort umfangreiche Vorarbeiten notwendig gewesen, was uns abschreckte. mobile offer schien uns da interessanter, weil die Leistungen schon alle fertig hinterlegt sind.

SHK Profi: Haben sich Ihre Erwartungen erfüllt?

Bohse: Ja, absolut. mobile offer enthält tatsächlich mit den vielen tausend Stücklisten schon eine komplett fertige Grundlage. Ohne große Einarbeitung konnten wir sofort loslegen. Wir haben 1-2 Tage ein wenig geübt, ausprobiert, mal geschaut, wo die Angebote so liegen und 2-3 Dinge kurz angepasst, das war's. Es passte auf Anhieb und wir sind sofort damit „auf unsere Kunden losgegangen“. Die Angebote gehen jetzt sehr schnell von der Hand.

SHK Profi: Hat sich Ihre Investition rentiert?

Bohse: Definitiv. An einem Freitagnachmittag zum Beispiel war ein Kunde da und wir haben sofort den Auftrag für ein Komplett-Bad erhalten. Wir hatten auch schon Absagen, aber die hatten wir vorher auch und haben jetzt wenigstens nicht so viel Aufwand damit.

SHK Profi: Gab es eventuell Hürden für Sie bis es rund lief?

Bohse: Nein, es gab keinerlei Hürden. mobile offer ist selbsterklärend. Wir haben eine kurze Schulung erhalten, die Grundlagen-Anleitung durchgearbeitet und dann ging's los.

SHK Profi: Sie setzen die Handwerker-Software von KWP ein: Was hat sich für Sie geändert, seitdem es die neue Schnittstelle xi:opd zwischen mobile offer und Ihrem Handwerker-Programm gibt?

Bohse: Wir kennen ja nur die neue Schnittstelle, des-



Quelle: Wilhelm Augustin GmbH

Im Gespräch: Fr. Bohse von der Wilhelm Augustin GmbH aus Meppen.

halb haben wir keinen Vergleich zu vorher. Es werden 100 % aller Daten aus mobile offer ins KWP übergeben und was soll ich dazu noch sagen? Mehr geht nicht. Die reibungslose und vollständige Übergabe hat die Einarbeitungszeit auf null reduziert. Wir können jedes Angebot im Detail im KWP überprüfen, ggf. an wenigen Stellen nachbessern und dann rausgeben, besser geht's nicht.

Rasal®

**Regeneriersalze zur Wasserenthärtung
Salz zur Chlorerzeugung für Trinkwasser**



Ralinger Salz Handels-GmbH
Europa-Allee 8, 54343 Föhren
Tel. 06502 9393-0 info@ralinger-salz.de

WAS KUNDEN SAGEN – HÜTTER KG, SCHMIDTHEIM IM GESPRÄCH: HR. HÜTTER

SHK Profi: Schon seit Ende 2015 setzen Sie mobile offer ein, eine lange Zeit. Wie kam es damals zu der Entscheidung, Herr Hütter?

Herr Hütter: Uns wurde mobile offer Anfang 2015 auf den Untertage von „Profi im Handwerk“ vorgestellt. In mobile offer sind tausende fertige Sets hinterlegt, die durch die Beantwortung von Fragen von einem Konfigurator zu einem Angebot zusammengestellt werden. Das erscheint uns sehr plausibel.

SHK Profi: Wie genau setzen Sie mobile offer ein?

Hütter: Ich selbst und meine Mitarbeiter nutzen mobile offer für die Erstellung von Angeboten im Bereich Heizungsanlagen, Badezimmer und für die komplette Sanitärinstallation bei Neubauten. Seit Einführung der

Label
Handwerk – digital

Software haben wir mittlerweile fast 500 Angebote mit mobile offer erstellt – ich habe es nachgezählt. Eine riesige Zeitersparnis und Erleichterung. Bei genauem Hinsehen ist keine Heizungsanlage und kein Bad wie das andere und mobile offer lässt uns die komplette Flexibilität, ohne, dass wir etwas vergessen können. Wir erstellen jedes Angebot individuell und genau und doch viel schneller als zuvor.

SHK Profi: Wie verlief die Einführung der Software? Gab es interne Widerstände?

Hütter: Wir haben eine Einführungsschulung bekommen und eigentlich dann sofort losgelegt. Für uns gab es keinerlei Hürden, das System war sofort produktiv. Ich habe meinen Mitarbeitern das System nicht aufgedrängt, nur vorgeführt wie ich es nutze. Dann war auch dort die Erkenntnis und Akzeptanz sofort da, dass mobile offer uns deutlich weiterhilft und uns entlastet. Meine Mitarbeiter waren glücklich. Wenn wir Fragen hatten, haben wir angerufen und uns wurde geholfen. Schnell lief es aber ganz von allein.

HÜTTER
Elektro | Heizung | Sanitär

SHK Profi: Sie setzen die Handwerker-Software von Label ein. Was hat sich für Sie geändert, seitdem es die neue Schnittstelle xi:opd zwischen mobile offer und Ihrem Handwerker-Programm gibt?

Hütter: Mit Label lief es schon immer gut. Es wurden schon immer fast alle Daten übergeben, dadurch hatten wir auch keine Einarbeitungszeit. Wir konnten sofort loslegen. Für uns hat sich mit der neuen Schnittstelle lediglich die Verbesserung ergeben, dass nun auch die gesamte Dokumentenstruktur übergeben wird, wir also die Titeileinteilung nicht mehr selbst erstellen müssen, sondern diese von mobile offer automatisch mit übergeben wird.

SHK Profi: Hat sich Ihre Investition rentiert?

Hütter: Ich weine keinem Cent hinterher, den ich in mobile offer gesteckt habe. Die Investition ist für mich und mein Unternehmen Gold wert.



Quelle: Hütter KG

Im Gespräch: Hr. Hütter von der Hütter KG aus Schmidtheim

WAS KUNDEN SAGEN – SCHINNENBURG GMBH, DUISBURG IM GESPRÄCH: HERR KREUTNER

SHK Profi: Hallo Herr Kreutner, wissen Sie noch den Auslöser für Ihre Entscheidung zugunsten von mobile offer Anfang 2019?

Herr Kreutner: Ich hatte in einer Fachzeitschrift über mobile offer gelesen. Wir leiden grundsätzlich unter Zeitmangel und ich möchte auch nicht zu viel Zeit in das Schreiben von Angeboten stecken, die dann womöglich noch nicht einmal Auftrag werden. So war ich auf der Suche nach einem Instrument, mit dem ich die Angebotserstellung automatisieren kann.

sykasoft.

SHK Profi: Wie sieht Ihr Alltag mit mobile offer aus?

Kreutner: mobile offer kommt 4 bis 7 Mal pro Woche zum Einsatz, zu 50 % für den Bereich Heizung und zu 50 % für den Bereich Bad. Ich nutze das System im Büro. Ich übergebe die Angebote per Schnittstelle in mein Handwerkerprogramm Sykasoft und überarbeite sie dann dort noch

SCHINNENBURG
HEIZUNG SANITÄR SEIT 1898

einmal, bevor ich sie dann an den Kunden versende. Dadurch, dass der Konfigurator „mitdenkt“, werde ich gut geführt und bin dadurch sehr schnell. Außerdem kann ich nichts vergessen. Mein Ziel ist es, dass in Zukunft auch noch meine Bürofachkraft mobile offer einsetzt, aber bis dahin muss ich noch meine Hausaufgaben machen.

SHK Profi: Das heißt also Sie setzen mobile offer noch nicht im Endkunden-Gespräch ein?

Kreutner: Nein, leider noch nicht, aber auch das ist mein Ziel. Bisher bin ich nur noch nicht dazu gekommen, auch den zweiten Schritt zu machen, nämlich meine Anpassungswünsche zusammenzusammeln und dann in mobile offer einzuarbeiten. Gerade die Möglichkeit der einfachen und beliebigen individuellen Anpassung macht das System ja auch so besonders. Viel Arbeit wäre das nicht, aber wie gesagt, ich profitiere auch jetzt schon extrem von der Zeitersparnis. Und wenn ich dann den nächsten Schritt gehe, kann

ich mobile offer auch vor Ort einsetzen und meine Fachkraft im Büro mit einbeziehen.

SHK Profi: Sie setzen die Handwerker-Software Sykasoft ein. Was hat sich für Sie geändert, seitdem es die neue Schnittstelle xi:opd zwischen mobile offer und Ihrem Handwerker-Programm gibt?

Kreutner: Seitdem ist mobile offer eigentlich erst richtig rund einsetzbar. Vorher hatten wir zu viel Nacharbeit, mussten Titel und Langtexte nachbessern, das war unbefriedigend. Aber jetzt mit der neuen Schnittstelle, die ich seit etwa einem Jahr nutze, „geht es richtig ab“. Ich kann die mobile-offer-Datei per Drag & Drop



Quelle: Schinnenburg GmbH

Im Gespräch: Herr Kreutner von der Schinnenburg GmbH aus Duisburg

ins Sykasoft reinziehen, das Angebot unmittelbar auf den Deckungsbeitrag prüfen und habe alle Daten passgenau da. Ich möchte die Zeitersparnis nicht mehr missen.

WAS KUNDEN SAGEN – VELTUM GMBH, WALDECK IM GESPRÄCH: HERR KERN

SHK Profi: Herr Kern, Sie waren und sind bei Veltum der verantwortliche Projektleiter für die Einführung und den Einsatz von mobile offer und setzen seit etwas über vier Jahren die Software ein. Wie kam es dazu, dass Sie sich für mobile offer entschieden haben?

Herr Kern: Die Entscheidung kam bei uns über die Geschäftsführung. Auf einer Veranstaltung haben wir von mobile offer gehört und waren überzeugt, mit dem System schneller in der Angebotserstellung zu werden. Mit diesem Problem hatten wir uns schon länger beschäftigt. Beeindruckt hat uns auch die Systematik, mit der der Konfigurator nach und nach die Fragen stellt, sodass man nichts vergessen kann.

SHK Profi: Wie lief dann die Einführung ab? Wie lange hat es gedauert und wie viel Zeit mussten Sie investieren, bis Sie mobile offer effektiv einsetzen konnten?

Kern: Anfangs hatten sich unsere Monteure/Bauleiter erst einmal ein wenig schwergetan, sie mussten sich an die Prozessumstellung und die neuen Denkwege gewöhnen, die mobile offer mitbringt. Wir haben dann aber die Anpassung von mo-



bile offer an unsere Belange relativ schnell, in nur anderthalb Wochen, durchgezogen. Zunächst konnten wir so mobile offer intern im Büro nutzen und somit Anfragen schneller abwickeln als vorher.

SHK Profi: Haben sich Ihre Erwartungen, die Sie bei der Anschaffung von mobile offer hatten, erfüllt?

Kern: Auf jeden Fall, ja. Eigentlich sogar mehr als das. Mittlerweile haben wir bei den Monteuren einen Generationswechsel und da läuft es noch besser, denn die jungen Leute nehmen so ein System noch besser an. Auch haben wir Quereinsteiger,



Quelle: Veltum GmbH

Im Gespräch: Herr Kern von der Veltum GmbH aus Waldeck



für die mobile offer eine große Hilfe ist. Mittlerweile setzen wir fast nur noch mobile offer ein und das direkt beim Kunden vor Ort. Die Kundenzufriedenheit steigt, da die Kunden sehr schnell die gewünschte Preisinformation erhalten.

SHK Profi: Sie setzen die Handwerker-Software von PDS ein. Was hat sich für Sie geändert, seitdem es die neue Schnittstelle xi:opd zwischen mobile offer und PDS gibt?

Kern: Wir setzen mobile offer im Bereich Heizung und Bad ein, können dem Kunden sehr schnell eine Preisvorstellung geben und erhalten somit auch sehr schnell den Auftrag. Durch die neue Schnittstelle können wir die Aufträge nun noch effizienter in PDS übernehmen und alles schriftlich machen. Die Titel, Langtexte, Artikel und die Kalkulation werden sauber dargestellt und nach der einen oder anderen Anpassung können wir auch gleich bestellen. An sich ärgern wir uns, dass wir nicht schon eher auf mobile offer aufmerksam geworden sind.