markt intern Installation Sanitär/Heizung

ISH 03 | 2016

Der vertrauliche Brancheninformations- und Aktionsbrief ▪ aktuell ▪ kritisch ▪ unabhängig ▪ anzeigenfrei ▪ international

Ausgabe Nr. ISH 03/16 | Düsseldorf, 20. Januar 2016 | 37. Jahrgang | ISSN 1431-3375

Liebe Damen, Sie müssen jetzt ganz tapfer sein, denn ab dem Wochenende hat das Leben für Ihre Männer wieder einen Sinn – ab Freitagabend rollt der Ball in der Bundesliga! – Der 'mi'-Spielbericht für diese Woche: ▪ Regelwerk – Neues vom Vergaberecht ▪ Transfer – Joachim Stücke verlässt Hansa ▪ Foul – Wilo und die Plagiate. Doch zunächst, verehrte Leserin, verehrter Leser, sorgen wir für Ihren Blitzstart:

Schneller als Thermondo: Angebotserstellung direkt im Verkaufsgespräch!

Stellen Sie sich vor, Sie sind zur Ortsbegehung bei Ihrem Kunden und merken, dass der so richtig Lust darauf hat, die von Ihnen vorgeschlagene Maßnahme durchzuziehen und den Auftrag bei Ihnen zu unterschreiben. Stellen Sie sich weiter vor, dass Sie ihm noch während des Beratungsgesprächs fix und fertig ausgearbeitet ein Angebot unterbreiten können, das er nur noch unten rechts mit seiner Unterschrift verzieren muss. **Geht nicht? Geht doch! Und zwar schon lange!** Blicken wir einmal ein paar Jahre zurück und nehmen uns die Ausgabe ISH 50/2011 zur Hand. Dort berichtete Ihr 'mi'-Team erstmals über das Angebot von **mobile offer**/Duisburg. Bereits damals sagte **mobile-offer-Geschäftsführer Axel Dittmann**:

„Mit mobile offer, einem branchen- und herstellerübergreifenden Software-System zur Haustechnik-Konfiguration, können wir hier nach mehrjähriger Entwicklungsarbeit erstmals eine Lösung bieten.“ Konfiguration – genau wie beim Auto! Was damals 'nur' ein Vorteil im Wettbewerb mit Kollegen war, erwächst heute möglicherweise zum entscheidenden Baustein im Konter-Konzept gegen Online-Anbieter wie **Thermondo**/Berlin. Sehen wir einmal nach, was Axel Dittmann heute meint:

„Mit dem unabhängigen, herstellerneutralen und branchenübergreifenden Konfigurator 'mobile offer' kann ein SHK-Fachhandwerksbetrieb komplexe, individuelle Angebote für private Endkunden, egal, ob eine neue Heizungsanlage oder ein Bad, innerhalb weniger Minuten und wenn gewünscht, sogar vor Ort im Endkundengespräch, erzeugen. Wie mit einem Auto-Konfigurator. Gewissermaßen haben wir den Trend, der sich nach Reuter Bad nun in Thermondo fortsetzt, vorausgeahnt und bieten dem 'klassischen' Handwerk ein Werkzeug, um dagegenzuhalten. Das war von Anfang an unser Bestreben. In den letzten Jahren wurden die sich daraus ergebenden Chancen vom Handwerk noch nicht immer als so dringlich angesehen. Jetzt aber, mit dem Aufkommen immer weiterer Internet-Plattformen, auf denen sich Endkunden Angebote oder Preise ganz schnell und einfach holen können, erfreuen wir uns stark wachsender Nachfrage. Und genau darin sehen wir auch unsere Aufgabe: Wir möchten den SHK-Fachhandwerksbetrieb, der durch seine Präsenz vor Ort eigentlich alle Chancen auf seiner Seite hat, im Wettbewerb mit dem Internet stärken und ihm die Möglichkeit geben, ebenfalls seinem Endkunden anbieten zu können, 'in fünf Minuten zum Angebot zu kommen'.“

Axel Dittmann
© mobile offer

Das Schöne dabei: Sie sind bei Ihrem Kunden und können sofort auf alle örtlichen Gegebenheiten reagieren. Sie sehen auf den ersten Blick, wo noch Schlitze gestemmt werden müssen, wo möglicherweise Kondensat abzuführen ist, oder die Schornsteinanlage nicht passt. Vor allem für Kunden ärgerliche Nachkalkulationen entfallen – damit sind Sie in der Nähe eines Festpreises. Vor Ort haben Sie ja an alles gedacht. Und dabei ist es weitestgehend nebensächlich, welcher der etablierten Heiztechnik-Produzenten (entsprechendes gilt im Sanitärbereich) zu Ihren Partnern zählt. **Bei mobile offer sind alle großen Unternehmen vertreten, so dass Sie bei Ihren Präferenzen keine Umstellung vornehmen müssen.** Dazu kommen noch zwei überaus positive Aspekte:

Erstens erledigen Sie mit dem mobile-offer-Programm das Angebot innerhalb kürzester Zeit (meistens fünf bis zehn Minuten) direkt vor Ort und sparen viel Zeit gegenüber Angeboten, die Sie am Schreibtisch ausarbeiten. Und zweitens wollten Sie doch schon immer einmal schneller sein als Thermondo, oder?

Zwischen mobile offer und **Label**/Bielefeld gibt es mittlerweile eine Partnerschaft. Dittmann beschreibt einige der Vorteile: *„Mit dem dort vorhandenen Know-how konnten wir viele Optimierungen im Zusammenspiel mit den klassischen Handwerker-Programmen voranbringen, so dass durch die Übergabe von fertigen Stücklisten ins Handwerker-Programm dann auch in den nachgelagerten Prozessen, wie Bestellung oder*

Rechnung schreiben, enorm viel Zeit gespart werden kann. Mittlerweile liefern wir über 3.500 fertige Stücklisten mit über 25.000 Unterpositionen, die in den jeweiligen Artikelnummern der Großhandelspartner oder Direktlieferanten übergeben werden. Über diese Artikelnummer bezieht der beim Handwerksbetrieb installierte Konfigurator auch die individuellen Einkaufspreise, so dass mit individueller Kalkulation angeboten werden. Fast alle gängigen Handwerker-Programme können bedient werden.“

Die aktuellen Industriepartner, deren Rohdaten vorliegen, finden Sie im nebenstehend abgebildeten Kasten. Damit lässt sich in der Tat schon eine ganze Menge anfangen. Und Sie beseitigen damit gleich zwei Baustellen beim Endkunden: Zum einen dokumentieren Sie ihm eine Kompetenz, die er Fachhandwerkern vermutlich nicht zugetraut hätte. **Und zum anderem – und das können wir gar nicht oft genug betonen – ist es von jetzt ab Thermondo, der Ihr Tempo fürchten muss, und nicht umgekehrt!** Sein einziger Vorteil schmilzt damit wie Schnee in der Sonne! Noch ein Wort zu den Preisen: In der mobile-offer-Preisliste wird der Haustechnik-Konfigurator mit 2.600 € für die Erstlizenz (plus 800 € für jeden weiteren User) zuzüglich 42 €/Monat Wartungsgebühr (plus 12,50 €/Monat) gelistet. Die müssen Sie jedoch nicht sofort berappen. Sie können sich das Ganze erst einmal anschauen, wie Axel Dittmann aufzeigt:

mobile-offer-Partner

■ Buderus ■ BWT ■ Dallmer ■ ETA ■ Heiler ■ Junkers ■ Kaldewei ■ Keramag ■ Ostendorf Kunststoffe ■ Oventrop ■ Reflex ■ Roth ■ Schedel Bad + Design ■ Stiebel Eltron ■ TECE ■ Vaillant ■ Viega ■ Viessmann ■ Villeroy & Boch ■ VitrA sowie ■ Wolf.

„Neu ist unser Angebot, dass wir zusammen mit dem Handwerker (der den Konfigurator noch nicht angeschafft hat) in einer Team-Viewer-Sitzung per mobile-offer-Konfigurator ein 'echtes', bei ihm anstehendes Angebot für eine Heizungsanlage oder ein Bad ausarbeiten. Das erstellte Angebot erhält er als Word-Dokument und er kann es als UGL in sein System importieren, auf Wunsch dort auch ändern, nachkalkulieren und ausdrucken. Das Ganze dauert mit Besprechung und Übergabe circa eine halbe Stunde und kostet ihn lediglich pauschal 50 € plus Mehrwertsteuer! Dabei lernt er mobile offer kennen und hat sofort ein aussagekräftiges, gut beschriebenes und dennoch nicht vergleichbares Angebot. Das wiederholen wir für 95 € + MwSt./Angebot so oft er will.“

Sie sehen: ■ Gegen Thermondo ist ein Kraut gewachsen ■ Wer die 'markt intern'-Berichterstattung verfolgt hat, wird erkennen, dass wir Ihnen mit mobile offer bereits den zweiten wichtigen Baustein vorgestellt haben ■ Weitere werden folgen! ■ Und nun noch eine Bitte: Heute haben wir Ihnen eine Umfrage beigelegt, die das Thema 'Online-Angebote' abdeckt. Schicken Sie uns diese ausgefüllt zurück, damit wir noch genauer wissen, wo Ihnen der Schuh drückt und womit wir Sie am besten unterstützen können ■ 'mark intern' = **m**ehr als **I**nformation!