

MEHR ALS PREISE:

Open Masterdata-Schnittstelle verbessert den Angebotsprozeß im Handwerk

Früher hieß es: Der Gewinn steckt im Einkauf. In der heutigen Marktlage könnte man ergänzen: ... und der Verlust im Angebot. Kunden wünschen sich ein schnelles Angebot, transparente Kosten und nachvollziehbare Leistungen. Fachbetriebe hingegen benötigen Planungssicherheit und müssen sicherstellen, daß die kalkulierten Preise die notwendigen Margen enthalten. Schwierig, wenn sich die Preise in immer kürzeren Abständen verändern. Fehler werden schnell teuer ... | VON MELANIE BÄHR

In der Praxis zeigt sich immer wieder, wie schwer es ist, Materialpreise aktuell zu halten. Gerade in Zeiten schwankender Rohstoffkosten ist das Risiko hoch, mit veralteten Artikelstammdaten zu kalkulieren – ein Problem, das nicht nur zu Preisabweichungen, sondern auch zu unnötigem Mehraufwand im Büro führt. Die Open Masterdata-Schnittstelle setzt genau hier an. Sie verbindet das Handwerksunternehmen mit den Datenquellen seiner Großhändler und sorgt dafür, daß sämtliche Artikeldaten in Echtzeit zur Verfügung stehen – vollständig, aktuell und zentral verfügbar.

Weit mehr als nur Einkaufspreise

Die Schnittstelle liefert jedoch weit mehr als nur Preislisten. Neben tagesaktuellen Einkaufspreisen werden auch Produktbilder, technische Datenblätter, Bedienungsanleitungen und ausführliche Artikelbeschreibungen automatisiert in die Software des Betriebs übertragen. Dadurch entsteht ein neuer Qualitätsstandard in der Angebotserstellung. Der Handwerker muß nicht mehr auf externe Kataloge oder manuelle Anfragen beim Großhandel zurückgreifen, sondern kann mit fundierten Informationen direkt im eigenen System arbeiten. Das verbessert nicht nur die Qualität des Angebots, sondern spart gleichzeitig wertvolle Zeit – besonders in kleinen Betrieben, in denen Kalkulation und Einkauf oft in Personalunion erledigt werden.

Durchgängigkeit als Produktivitätsfaktor

Ein weiterer Vorteil liegt in der Einheitlichkeit der Daten. Was einmal über die Open Masterdata-Schnittstelle eingelesen wurde,

steht auch in anderen Bereichen der Software zur Verfügung – vom Angebot über die Bestellung bis hin zur Nachkalkulation. Für den Endkunden wird der Mehrwert sichtbar, wenn ein Angebot nicht nur Preise enthält, sondern auch Artikelabbildungen, technische Merkmale und Hinweise zur Verarbeitung. Der Betrieb profitiert davon, daß Rückfragen seltener werden und Angebote fachlich wie optisch deutlich professioneller wirken. Gleichzeitig wird intern sichergestellt, daß dieselben Informationen für Einkauf, Lagerverwaltung und Serviceprozesse genutzt werden können.

So läuft ein moderner Angebotsprozeß

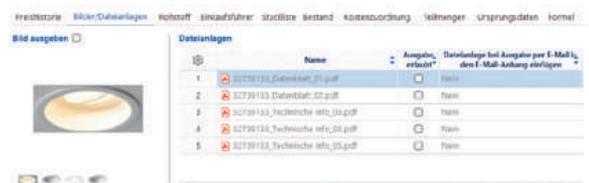
In der Praxis zeigt sich die Stärke der Schnittstelle besonders in Verbindung mit modernen Handwerkersoftware-Lösungen. Die Handwerkersoftware STREIT beispielsweise verknüpft die Open Masterdata-Schnittstelle direkt mit den Modulen zur Projektkalkulation und Artikelverwaltung. Wird ein Leistungsverzeichnis erstellt, greift das System im Hintergrund automatisch auf die aktuellen Informationen des Großhändlers zu. Der Nutzer muß nichts weiter tun – Preise, Verfügbarkeit, Bilder und Dokumente werden im Hintergrund eingepflegt. Das spart nicht nur Zeit, sondern reduziert auch die Fehlerquote. Falsch kalkulierte Positionen aufgrund veralteter Preise oder fehlender Montageangaben gehören damit der Vergangenheit an.

Beispiel aus der Praxis

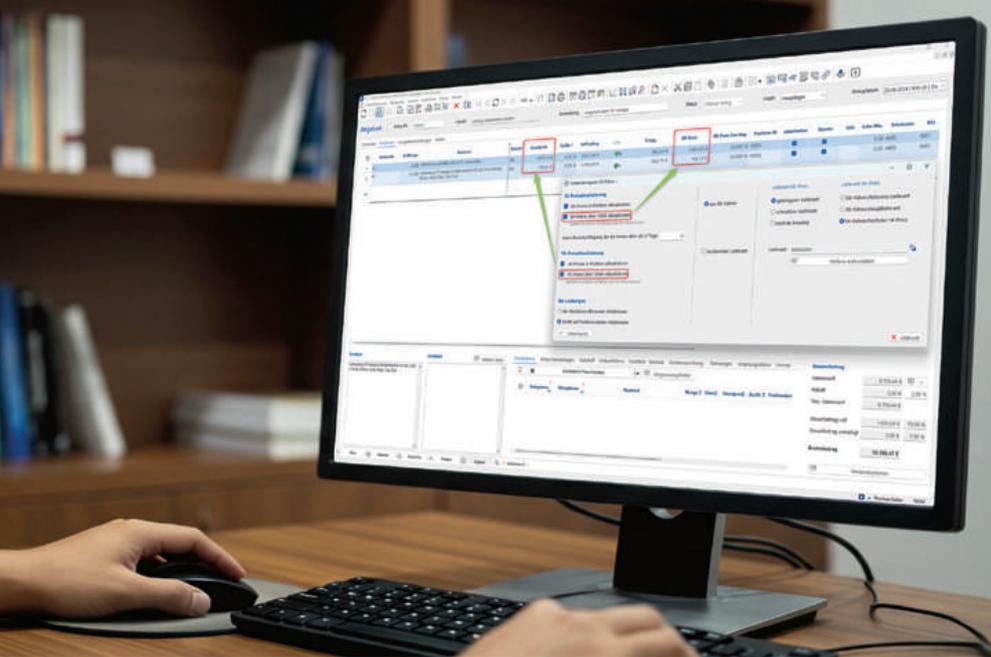
Ein typisches Beispiel dafür ist die Erstellung eines Angebots für eine neue Heizungsanlage. Früher mußten Artikel manuell im System gesucht, Preise einzeln verglichen und technische Details separat abgefragt werden. Heute zieht der Handwerksbetrieb die benötigten Komponenten aus einem zentralen Katalog, die Software ergänzt im Hintergrund alle weiteren Informationen. Im Angebot erscheinen die Bauteile mit aktuellem Preis, Bild, technischer Kurzbeschreibung und – wenn gewünscht – sogar dem Datenblatt des Herstellers. Das Ergebnis ist ein vollständiges und fachlich stimmiges Dokument, das beim Kunden einen professionellen Eindruck hinterläßt und die Entscheidungsfindung erleichtert.

Standardisierung schafft Sicherheit

Die Einführung der Open Masterdata-Schnittstelle ist auch unter strategischen Gesichtspunkten sinnvoll. Sie basiert auf einem offenen, standardisierten Datenmodell, das von führenden Großhändlern und Softwareanbietern im Handwerksbereich getragen wird. Dadurch ist sichergestellt, daß neue Produktdaten schneller verfügbar sind und von einer wachsenden Zahl an Marktteilnehmern



Bildmaterial, Datenblätter und mehr: In der Handwerkersoftware (hier am Beispiel von STREIT) greift man direkt auf das bereitgestellte Material zu und bindet es in seine Angebote ein.



Die Open Masterdata Schnittstelle liefert tagesaktuelle Einkaufspreise und Bildmaterial für die Erstellung professioneller Angebote direkt vom Großhandel.

genutzt werden können. Betriebe, die bereits heute auf diese Schnittstelle setzen, investieren damit in ihre digitale Zukunftsfähigkeit. Gleichzeitig erhöhen sie die eigene Effizienz und reduzieren den internen Verwaltungsaufwand erheblich. Statt sich mit unterschiedlichen Preislisten und manuellen Korrekturen zu beschäftigen, können sich Mitarbeiter auf ihr Kerngeschäft konzentrieren: die professionelle Ausführung ihrer Projekte.

Transparenz für Kunden – Klarheit für Betriebe

Ein weiterer Aspekt betrifft die Qualität der Kommunikation mit dem Kunden. Ein Angebot mit Bildern, präzisen Bezeichnungen und technischen Hintergrundinformationen ist leichter verständlich und weckt Vertrauen. Vor allem bei erklärungsbedürftigen Produkten wie Wärmepumpen, Regeltechnik oder komplexen Leitungssystemen kann die visuelle Darstellung den Unterschied machen. Wer dem Kunden zeigt, was er bekommt, muß weniger nachverhandeln. Und wer genaue Daten vorhält, reduziert die Gefahr späterer Reklamationen. Die Open Masterdata-Schnittstelle wird so zu einem echten Werkzeug für Kundenzufriedenheit – und damit auch für wirtschaftlichen Erfolg.

Von der Kalkulation bis zur Bestellung – alles in einem Fluß

Besonders in Kombination mit einem strukturierten Artikelstamm und digitalen Katalogen entfaltet die Schnittstelle ihre volle Wirkung. In der STREIT Software etwa lassen sich komplette Leistungsverzeichnisse mit wenigen

Klicks erstellen. Diese werden automatisch mit den aktuellen Informationen ergänzt, sodaß sich sowohl Angebote als auch spätere Rechnungen auf eine stabile Datenbasis stützen. Auch im Einkauf ist die OMD-Schnittstelle hilfreich: Sobald ein Artikel ins Angebot aufgenommen wurde, läßt sich direkt prüfen, welcher Großhändler den besten Preis oder die kürzeste Lieferzeit bietet – ebenfalls automatisiert, ohne manuelle Recherche.

Fazit: Eine Investition in Effizienz und Vertrauen

Die Integration der OMD-Schnittstelle rechnet sich meist schon nach wenigen Projekten. Zeitersparnis, reduzierte Fehlerquote, professionellere Angebote und effizientere Beschaffungsprozesse wirken sich unmittelbar auf die Rentabilität eines Betriebs aus. Für das Handwerk bedeutet das: weniger Bürokratie, mehr Planbarkeit, bessere Entscheidungen. Und nicht zuletzt eine stärkere Position gegenüber dem Kunden.

Insgesamt zeigt sich: Die Open Masterdata-Schnittstelle ist mehr als ein Werkzeug für den Einkauf – sie ist ein strategisches Element digitaler Betriebsführung. Wer die digitale Transformation im Handwerk ernstnimmt, kommt an dieser Lösung kaum vorbei. Und wer sie intelligent mit einer leistungsfähigen Softwarelösung kombiniert, schafft sich einen echten Vorsprung – im Büro, auf der Baustelle und beim Kunden. <

Noch Fragen?
www.streit-software.de

IMPRESSUM

Computern im Handwerk/ handwerke.de

gegründet 1984, dient als unabhängiges Fachmagazin für moderne Kommunikation den Betrieben der Bauhaupt- und Nebengewerbe im „portionierten“ Wissens- und Technologietransfer.

Herausgeber: Horst Neureuther

© Copyright: CV München
CV Computern-Verlags GmbH
Goethestraße 41, 80336 München

Telefon 0 89/54 46 56-0

Telefax 0 89/54 46 56-50

Postfach 15 06 05, 80044 München

E-Mail: info@cv-verlag.de

redaktion@cv-verlag.de
www.handwerke.de

Geschäftsleitung:

Dipl.-Vw. H. Tschinkel-Neureuther

Anzeigenleitung:

Dipl.-Vw. Heide Tschinkel-Neureuther
e-mail: anzeigen@cv-verlag.de

Redaktion und redaktionelle

Mitarbeiter in dieser Ausgabe:

Melanie Bähr, Gabriella Knöppel, Svenja Linke, Horst Neureuther (verantwortl.), Matthias Niehaus, Dr. Annika von Mutius, Ute Riester, Frank Rosenberger, Gundo Sanders, René Schröder, Falk Soukup, Alex Wallberger

Anzeigenvertretung:

Medienmarketing SANDERS

Layout:

AD&D Werbeagentur GmbH,
Silvia Romann, Dietmar Kraus

Druck:

Walstead NP Druck GmbH, St. Pölten

Druckauflage: 50.000

Tatsächliche Verbreitung:
49.618 (11/25)



Auflage und Verbreitung kontrolliert.

42. Jahrgang

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Abo-Preis:

29,- € p.a. plus Porto inkl. MwSt.

Einzelpreis: 2,90 €

Ein Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, wenn es nicht spätestens 3 Monate vor Ablauf des Bezugszeitraumes gekündigt wird.

ISSN 0931-4679

Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V. (IVW) Berlin

Zur Zeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 42 vom 01.11.2024.

Titelkopf: © Fotolia.de/yellowj