

bauelemente bau im Gespräch mit Jonas Herr, Herr GmbH & Co. KG

„Spart Zeit und reduziert Fehler“



Jonas Herr: „Ein Angebot zu erstellen ist jetzt viel einfacher als früher!“
Foto: Warema

Die Verknüpfung von myWarema mit Klaes erlaubt das Konfigurieren und Bestellen von Sonnenschutzprodukten direkt aus der Fensterbausoftware heraus. Jonas Herr von der Herr GmbH & Co. KG im hessischen Herborn arbeitet seit eineinhalb Jahren mit dieser Lösung. Das Unternehmen produziert mit 25 Mitarbeitenden Kunststoff-Fenster und -haustüren und setzt häufig Sonnenschutzprodukte ein. Wie sind seine Erfahrungen?

Herr Herr, wie läuft bei Ihnen im Betrieb die Erstellung eines Angebotes ab?

Viel einfacher als früher! Beim Erfassen einer Fenster-Position in Klaes komme ich über den Menüpunkt „Artikel hinzufügen“ direkt zu myWarema. Dort kann ich beispielsweise einen zum Fenster zugehörigen Rollladen konfigurieren. Der Konfigurator schränkt die Auswahl auf die konstruktiv sinnvollen Spezifikationen ein, dadurch geht das Ganze sehr schnell. Die technische Machbarkeit ist dabei immer gewährleistet.

Warema Sonnenschutzlösungen lassen sich direkt in Klaes erfassen und konfigurieren. Möglich wird dies durch eine Schnittstelle zwischen beiden Systemen.
Screenshot: Klaes

Wie geht es weiter, nachdem Sie den Rollladen in myWarema konfiguriert haben?

Mit einem Klick übernehme ich das Produkt samt Bild und Beschreibung in mein Angebot. Bei Bedarf kann ich Warema-Produkte auch als separate Position anlegen. Der angezeigte Einkaufspreis ist jederzeit aktuell und kann entsprechend mit unserem Aufschlag versehen werden. Meine individuellen Einkaufskonditionen sind im System hinterlegt und werden automatisch berücksichtigt.

Wenn es zum Auftrag kommt, wie gestaltet sich der Bestellvorgang?

Auch das ist denkbar simpel. Ich übernehme in Klaes das Angebot als Auftrag und lege mit einem Rechtsklick eine „Warema Bestellung“ an. Hier sind alle Positionen des Auftrags aufgeführt und ich kann gegebenenfalls noch Ergänzungen vornehmen. Die eigentliche Bestellung ist dann nur noch ein Mausklick.

Wie haben Sie im Vergleich dazu zuvor gearbeitet?

Bisher haben wir die Spezifikationen und Preise aus Katalogen und Preislisten herausgesucht, für das Angebot aufbereitet und später in einem separaten Vorgang bei Warema bestellt. Da bei uns fast jeder Auftrag Rollläden, Raffstoren oder andere Sonnenschutzprodukte enthält, war das recht zeitaufwendig und manchmal auch fehlerbehaftet. Jetzt erledigen wir das fehlerfrei in einem Drittel der Zeit!

Gibt es weitere Vorteile der neuen Lösung?

Hier ist auf jeden Fall das Thema „Stammdaten“ zu nennen. Die mussten wir früher selbst anlegen und pflegen. Das kostete nicht nur Zeit, sondern war auch fehleranfällig. Durch die neue Lösung stehen uns jetzt jederzeit aktuelle Produktdaten zur Verfügung.

Ihr Fazit zum Schluss?

Die Integration von myWarema in Klaes ermöglicht uns einen durchgängigen digitalen Workflow – besser geht es nicht! ■

Herr Herr, wir danken Ihnen für das Gespräch!

www.warema.de

