Für Peter Hoffmann, Geschäftsführer des Softwareentwicklers CAB+S, ist Kundennähe wichtig.

CAB+S: Tablet- und PC-Software erleichtern Arbeit

Alle Preislisten auf einen Blick

Preise aller Kataloge mit einem Klick abrufen, ständige Präsenz im Kundengespräch und eine anschauliche Präsentation auf dem Endgerät – das bietet die Software „SalesPrix“. „Möbelhändler, die das System in ihrem Unternehmen einsetzen, sind durch die schnelle und zuverlässige Auskunft näher beim Kunden. Vor allem aber erhöht die ständige Präsenz die Abschlusschance“, sagt Peter Hoffmann, Betreiber von Möbel Hohbach in Vöhrenbach und Geschäftsführer des verantwortlichen Softwareentwicklers CAB+S GmbH.

Auch Möbelhändler, die im Alltag noch keine Tablets einsetzen, können „SalesPrix“ auf jedem vorhandenen Verkaufs-PC nutzen. Die Basis dafür bildet die Preislisten-Software „ScanPrix“, die als Bindeglied zwischen den erstellten Preislisten des Herstellers und der individuellen Preiskalkulation des Händlers fungiert.

So müssen Hersteller ihre Preislisten nur noch ein einziges Mal erzeugen und können diese im Anschluss an verschiedene Händler und Verbände weitergeben, die dann wiederum mithilfe von „ScanPrix“ schnell eigene Preise kalkulieren.

Darüber hinaus kann jede beliebige Preisliste mithilfe „ScanPrix“ den individuellen Wünschen und Bedürfnissen der Händler angepasst werden. Auf Wunsch werden auch mit dem eigenen Firmenlogo versehene Listen angefertigt, welche dann beliebig oft kalkuliert und für das Beratungsgespräch mit dem Kunden ausgedruckt werden können.

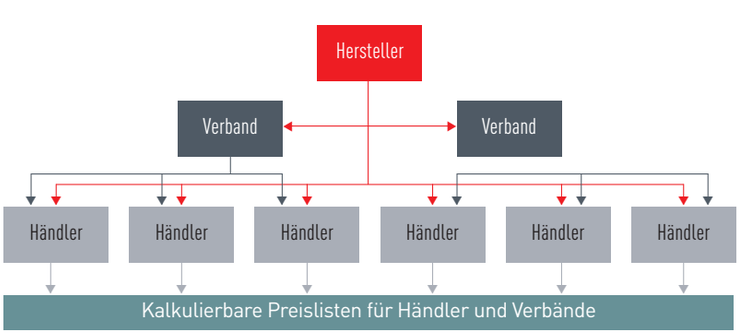
Vor allem der Faktor Zeit spielt bei „SalesPrix“ eine wichtige Rolle. „Mitarbeiter müssen das Kundengespräch nicht unterbrechen, um eine Preis- oder Typenliste zu holen. Schließlich hat sich Mobilität zu einem wesentlichen Aspekt unserer Zeit entwickelt“, erläutert Peter Hoffmann, der im Zeitalter von Smartphone und Social Media voll auf das vertraute Erscheinungsbild der mobilen Endgeräte setzt.

Ein weiterer wichtiger Faktor sei die Möglichkeit, dass der Verkäufer bei Sonderwünschen dank „SalesPrix“ unmittelbar Auskunft erteilen kann. Möchte der Kunde zum Beispiel das Sofa in einer anderen Farbe haben, ist der individuelle Aufschlag dafür bereits hinterlegt. Auch das aufwendige Auslegen von Preislisten in den Ausstellungen der Möbelhändler entfällt.

Nach Angaben von Peter Hoffmann ist mit „ScanPrix“ über viele Jahre ein effizientes, auf die Bedürfnisse der Möbelbranche abgestimmtes Werkzeug entstanden. „ScanPrix“ wird von sämtlichen Möbeleinkaufsverbänden, deren Anschlusshäusern sowie von mehr als 100 Herstellern genutzt, so Hoffmann. Zudem werden dem Handel im jeweiligen Intranet die Preislisten zum Herunterladen zur Verfügung gestellt.

Bindeglied zwischen Herstellern und Händlern

Kalkulierbare Preislisten für Händler und Verbände



FACTS

- Unternehmen CAB+S mit Sitz in St. Georgen im Schwarzwald
- Inhaber: Peter Hoffmann und Klaus Böhme
- Schwerpunkt ist das Preislisten- und Kalkulationsprogramm „ScanPrix“
- Produkteinführung im Jahr 1994
- Perfekte Darstellung auf dem Tablet
- Kunden sind sämtliche Möbel-Einkaufsverbände, deren Anschlusshäuser sowie mehr als 100 Hersteller
- Updates: 2- bis 3-mal pro Jahr und eine Kunden-Hotline

www.scanprix.de