



Hörmann KG Verkaufsgesellschaft
Tore · Türen · Zargen · Antriebe

Lisa Modest
Telefon: +49 5204 915-167

Verena Lambers
Telefon: +49 5204 915-282

Kristin Schlüter
Telefon: +49 5204 915-5764

E-Mail: pr@hoermann.com

Download Texte und Bilder:
www.hoermann.de/presse

Bild 1: Hörmann bietet seinen Vertriebspartnern eine neue Version des Hörmann Angebots- und Auftragssystems an, mit der Bestellprozesse noch einfacher und schneller werden. Das System bietet viele Vorteile.

Aus iHAS wird iHAAS Hörmann Angebots- und Auftragssystem

Zum 1. März stellt Hörmann seinen Vertriebspartnern eine neue Version des internetbasierten Angebotssystems zur Verfügung, das den Bestellprozess deutlich vereinfacht und viel Zeit spart.

Viele der Hörmann Vertriebspartner nutzen bereits das internetbasierte Hörmann Angebotssystem (iHAS), mit dem sie für ihre Kunden ein Angebot erstellen und dieses anschließend in einen Auftrag umwandeln können, der dann direkt zur weiteren Bearbeitung an Hörmann weitergeleitet wird.

Für den Fall, dass gar kein Angebot zur Vorlage beim Endkunden benötigt wird, weil sich dieser bereits im Beratungsgespräch entscheidet oder ein Handwerker mit genauen Vorstellungen in den Handel kommt, musste bislang dennoch zunächst ein Angebot erstellt werden, bevor der Auftrag an Hörmann weitergeleitet werden konnte. Diesen Zwischenschritt können sich Hörmann Vertriebspartner zukünftig sparen: die neue Version, genannt internetbasiertes Hörmann Angebots- und Auftragssystem (iHAAS), lässt es dem Anwender offen, ob beides, Angebot und Auftrag, erstellt werden soll oder ob der Händler direkt einen Auftrag an Hörmann schicken möchte ohne vorher ein Angebot erstellen zu müssen. Im Eingangsmenü kann zwischen den Aktionen „Angebot erstellen“ und „Auftrag erstellen“ gewählt werden.

Für Hörmann Vertriebspartner macht die Nutzung von iHAAS Sinn: Zusätzlich zu ihren Konditionen erhalten sie pro iHAAS-Bestellung einen Zusatzrabatt von zwei Prozent.

Fachhandelspartner können Subhändler, also Händler- oder Handwerkerkunden, unter bestimmten Voraussetzungen ebenfalls an das System anbinden, welches rund um die Uhr erreichbar ist. Ein weiterer großer Vorteil ist die Fehlervermeidung bei Bestellvorgängen: Das System zeigt genau an, wenn Produkte falsch oder unzulänglich konfiguriert wurden und erfragt die erforderlichen Daten. Das erspart Zeit im Tagesgeschäft, Lieferzeiten werden dadurch verkürzt und Reklamationen anschließend gemindert.

Die Nutzung des Angebots- und Auftragssystems kostet die Hörmann Vertriebspartner 250 Euro pro Jahr. In diesem Paket können pro Unternehmen unendlich viele Zugänge angelegt werden, die alle parallel nutzbar sind. In jeder der 14 deutschen Hörmann Vertriebsniederlassungen finden Schulungen statt, die Händler in die Vorteile und Anwendung des Systems einführen.

Hörmann KG Verkaufsgesellschaft
Tore · Türen · Zargen · Antriebe

Lisa Modest
Telefon: +49 5204 915-167

Verena Lambers
Telefon: +49 5204 915-282

Kristin Schlüter
Telefon: +49 5204 915-5764

E-Mail: pr@hoermann.com

Download Texte und Bilder:
www.hoermann.de/presse

(2.280 Zeichen inkl. Leerschläge)

Foto: Hörmann