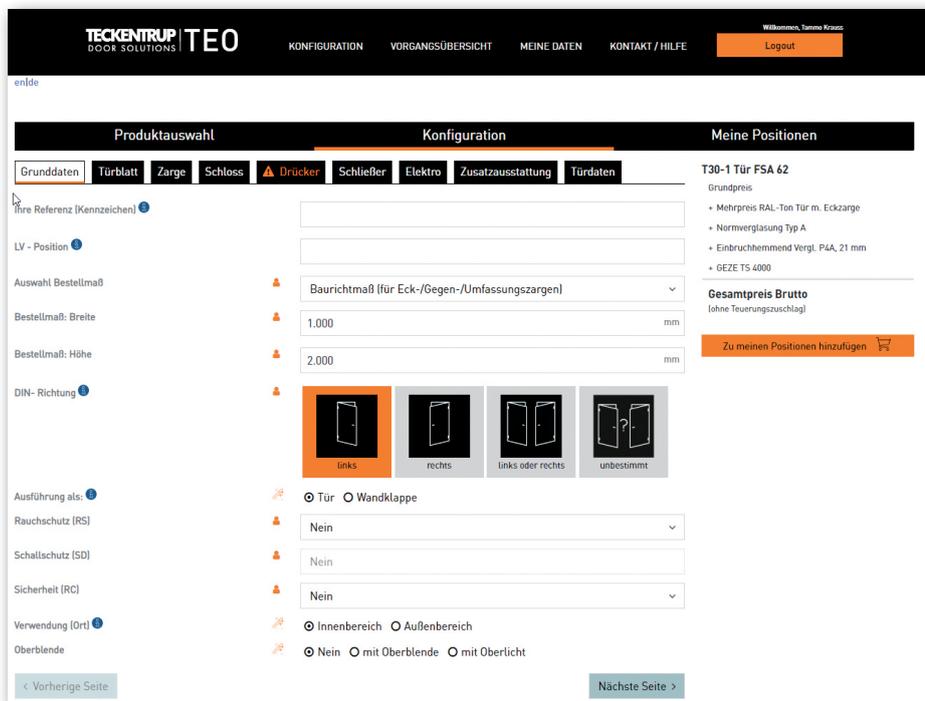


Teckentrup Tür- und Torkonfigurator im Praxistest

Anregungen und Anforderungen der Kunden umgesetzt



Bei der Auswahl der Komponenten und des Zubehörs wird der Nutzer geführt, so dass nichts vergessen werden kann. Zudem ist gewährleistet, dass nur bestellt werden kann, was auch tatsächlich produzierbar ist.

Screenshot: Teckentrup

Der Erstellung von Angeboten für Türen und Tore ist angesichts der Fülle an Möglichkeiten, die aus den wählbaren Funktions- und Ausstattungsvarianten resultieren, eine anspruchsvolle und zeitlich aufwändige Tätigkeit. Dem Wunsch seiner Kunden entsprechend, hat der Türen- und Torhersteller Teckentrup daher mit TEO „Teckentrup Einfach Online“ einen Online-Konfigurator entwickelt, der für mehr Geschwindigkeit und Sicherheit bei der Erstellung von Angeboten und Aufträgen sorgt. Die mitlaufende Plausibilitätsprüfung gibt dem Anwender die nötige Sicherheit, die Preisermittlung auf der Basis hinterlegter Rabatte versetzt ihn in die Lage, dem Kunden unmittelbar nach der Konfiguration ein verbindliches Angebot machen zu können. Nachdem sich TEO in der „Einführungstestphase“ im Echtbetrieb bei den Kunden bewährt, wird die Software auf der BAU offiziell vorgestellt und dann allen Kunden zur Verfügung stehen. Wie sich der Konfigurator in der Praxis bewährt, darüber sprachen wir mit zwei Kunden von Teckentrup, die ihn bereits nutzen.

Um seinen Kunden eine Lösung zu bieten, die deren Erwartungen und Arbeitsweise bestmöglich entspricht, setzt das Unternehmen bei der Entwicklung von TEO auf das Prinzip „Co-Creation“. Sprich die Kunden werden in den Entwicklungsprozess maßgeblich eingebunden. Schon sehr früh wurde ein erster Prototyp des Konfigurators mit ausgewählten Kunden diskutiert, um die Sicherheit zu gewinnen, auf dem richtigen Weg zu sein. „Den befragten Kunden lag damals besonders daran, dass wir die individuellen Rabatte gleich berücksichtigen, die Vorgangsverwaltung im Sinne späterer Änderungen flexibel halten und auch eine technische Zeichnung mit allen wichtigen Daten zum Ausdruck anbieten können“, berichtet Tammo Krauss, Mitglied des Teams, das TEO entwickelt hat.

Schnell zum gesuchten Produkt

Damit der Anwender möglichst schnell die von ihm benötigte Tür oder das vom Kunden gewünschte Tor findet, stellt ihm Teckentrup mit dem Konfigurator eine ganze Reihe von Filtermöglichkeiten zur Verfügung. Bei den Türen kann beispielsweise nach technischen

Merkmale wie Rauch-, Brand-, Einbruch- und/oder Schallschutz sowie DIN, Richtung oder Stärke des Türblatts gesucht und gefiltert werden. Der versierte Nutzer kommt freilich auch mit der Auswahl der ihm bekannten Produktbezeichnung direkt ans Ziel.

Wer noch ungeübt ist in der Bedienung des Konfigurators kann sich während des ganzen Eingabeprozesses durch das Überfahren von Info-Punkten mit der Maus zusätzliche Informationen zur Erläuterung aufrufen.

Auf der sicheren Seite

Für zusätzliche Sicherheit sorgt die im Hintergrund mitlaufende Plausibilitätsprüfung, die gewährleistet, dass nur Elemente konfiguriert werden, die auch tatsächlich lieferbar sind.

Zum gewählten Produkt können Technische Dokumente wie Freigabedokumente, Prüfzeugnisse, Einbauanleitung etc. aufgerufen werden. Damit kann auch gleich geprüft werden, ob das ausgewählte Produkt für das Bauvorhaben überhaupt geeignet ist.

Wenn ja, dann werden die gewählten Produkte wie in anderen Webshops üblich in den Warenkorb abgelegt. Für umfangreiche Angebote bietet TEO freilich noch die Möglichkeit, Unterordner für eine übersichtliche Gliederung anzulegen. Selbst im Warenkorb können noch Detailinformationen zu jedem Produkt aufgerufen werden, um noch nachträgliche Änderungen durch Rekonfigurieren möglich zu machen. Sollte der Kunde bezüglich der Öffnungsrichtung noch keine Entscheidung getroffen haben, kann der Bestellvorgang bis zur endgültigen Klärung auch ohne diese Angabe abgespeichert werden. Zum Produkt kann auch eine bemaßte Zeichnung generiert werden, um vor Ort abzugleichen, ob das gewählte Garagentor auch wirklich passt.

Auch mobil einsetzbar

Die Liste der Produkte kann als Excel-Datei exportiert und mit zusätzlichen Angaben für die Baustelle versehen werden. „Damit sparen sich unsere Kunden den bisher üblichen Zusatzaufwand für die eigene Erstellung der Dokumente“, macht Krauss deutlich.

BAUELEMENTE MARKT

Darüber hinaus kann der Anwender ein Angebotsdokument aufrufen, darin das Logo des Unternehmens integrieren und zusätzliche Textelemente integrieren und anschließend auch gleich ausdrucken.

Wichtig für den Nutzer, der TEO für das Verkaufsgespräch mit Endkunden nutzen will: im Konfigurator sind die Rabatte des Handelspartners, Preisdetails pro Position und Aufschläge hinterlegt. Diese Rabatte können ausgeblendet werden, indem der Handelspartner die Kundenansicht wählt.

Zusätzlich können Endkundenrabatte eingetragen werden. So muss der Kunde nicht auf später vertröstet werden, sondern es kann schon zum Abschluss des Gespräches ein verbindlicher Preis genannt werden.

TEO kann auch auf einem Tablet eingesetzt werden, damit auch unterwegs auf der Baustelle dem Interessenten ein Preis genannt werden kann. ■

www.teckentrup.biz

bb im Gespräch mit Andres Beetz und Christian Former, Beetz Bauelemente GmbH



Andreas Beetz.



Fotos: bb Christian Former.

„Mit TEO erfasse ich eine Tür in fünf Minuten“

Die Beetz Bauelemente GmbH gehört mit ihren 54 Mitarbeitern und insgesamt fünf Standorten zu den überregionalen Anbietern von Toren, Türen und Feuer-schutzabschlüssen. Das Unternehmen gehört zu den ersten Anwendern von Teckentrup Einfach Online TEO, hat sich daher auch in den Optimierungsprozess des Online-Konfigurators eingebracht. Mit Andreas Beetz, dem Inhaber des Unternehmens sowie Christian Former, Kundenbetreuer im Verkaufsbüro in Bamberg, sprachen wir über ihre Erfahrungen mit dem neuen Programm zur Erleichterung des Bestellprozesses.

Mit welchen Problemen hatten Sie vor der Nutzung von TEO beim Konfigurieren und Bestellen von Türen und Toren zu kämpfen?

Former: Früher habe ich mir die Preisliste mit über 300 Seiten zur Hand genommen, das Leistungsverzeichnis danebengelegt und dann die Preisliste nach der passenden Lösung und den geforderten Zubehörteilen durchsucht.

Gehen Sie in Führung....



...mit starken Lösungen für FENSTER!

Effektiv, Einfach, Preiswert!

Für die Wärmedämmung:
VWS-Verbreiterung

Für die Statik:
Rollladen-Kastendeckel bis 310 mm

Zur Fugenabdichtung:
SA-Plus für Neubau und Renovierung

Zuverlässige Lüftung:
Thermoflex Air Rollladenkastensystem

Notbedienung Rollladen:
Rollladen mit SBS Ausführung

Gewerkeloch:
Entwässerungsecke

Lernen Sie uns kennen:
Tel: 06476 / 91 30 0
Mail: info@bewa-plast.de
www.bewa-plast.de



bewa-plast
Kunststoffprofile Beck GmbH
35794 Mengerskirchen

Beetz: Die benötigten Türen oder Tore haben wir erst einmal händisch notiert und mit dem Taschenrechner kalkuliert. Dabei konnten natürlich auch mal Fehler vorkommen, auch beim Eintippen in den Taschenrechner. Dann mussten die händischen Notizen zu Papier gebracht und an Teckentrup übermittelt werden. Dort wurden die Daten dann noch einmal erfasst.

Was war der ausschlaggebende Punkt, dass Sie sich für die Nutzung von TEO entschieden haben?

Beetz: Ich kann mich nicht mehr vertun, keine Rechenfehler mehr machen, muss keine Rabatte mehr ausrechnen. Der Auftrag ist technisch klargestellt, dass ich sicher sein kann, die Ware zu bekommen, die ich bestellt habe.

Former: Die Zeit, die von der Bestellung bis zur Auftragsbestätigung vergeht, ist heute mit TEO deutlich kürzer.

Haben Sie Erfahrungen mit vergleichbaren Wettbewerbsprodukten? Wie beurteilen Sie TEO im Vergleich?

Beetz: Wir nutzen auch die Lösung eines anderen großen Herstellers von Türen und Toren für die Kalkulation und Bestellübermittlung. Die Software setzt mehr Vorkenntnisse voraus und ich muss mehr suchen. TEO verlangt vollständige Daten und erzieht mich so, beim Aufmaß an alles zu denken.

Former: TEO bietet für den neuen Nutzer den Vorteil, dass er nicht genau wissen muss, wo das gesuchte Bauteil wie zum Beispiel ein Riegelkontakt gesetzt werden muss. Er muss lediglich die Menü-

Neben ihrem Stammsitz im oberfränkischen Wallenfels verfügt die Beetz Bauelemente GmbH über vier weitere Standorte: Mit Verkaufsbüros ist das Unternehmen in Augsburg, Bamberg, Erfurt und Würzburg vertreten. Ganz neu hinzugekommen ist Stuttgart. Von einem Homeoffice aus betreut der neue Mitarbeiter das Objektgeschäft in der Region. Die Monteure, der Versand sowie das Lager werden vom Stammsitz in Wallenfels zentral gesteuert.

Vertriebllich tätig ist das von Andreas Beetz in zweiter Generation geführte Unternehmen heute in Süddeutschland, nach Norden durch eine gedachte Linie von Frankfurt nach Dresden begrenzt.

50 Prozent der Umsätze werden im Objektgeschäft mit Industrielösungen wie Sektionaltoren, Verladestystemen, Rohrrahmenelementen und Brandschutzlösungen erwirtschaftet. Den Kunden bietet Beetz eine umfassende Leistung, angefangen beim Angebot über die Montage bis hin zum Service und der Wartung. Das zweite Standbein ist das Handelsgeschäft. Als Großhändler versorgt Beetz Metallbauer, Innenausbauer, Schreinerbetriebe und Bauelementefachhändler mit Normprodukten. Mit 54 Mitarbeitern, darunter 16 Monteure, werden jährlich viele Türen sowie Industrietore und Garagentore abgesetzt. „Hinzu kommen interessante Umsatzträger in kleinen Stückzahlen wie Sondertüren, Feuerschutz-Schiebetore oder aber verglaste Feuerschutztüren und Brandschutzwände“, erläutert Beetz.

punkte der Reihenfolge nach abarbeiten. Die Lösung ist damit deutlich zielstrebig. Zudem kann ich mit einem Klick den kompletten Auftrag als Excel-Liste ausgeben und danach meine Kalkulation machen. Diese umfangreiche Türenliste erleichtert auch die Arbeit unserer Kunden und Monteure – in der Organisation und auf der Baustelle.

Vorteilhaft ist auch, dass ich das Angebot für meine Kunden mit Zusatztexten, Zahlungsmodalitäten etc. ergänzen kann.

Wie lange nutzen Sie TEO bereits?

Former: Im letzten Jahr wurden wir für die ersten Tests freigeschaltet und seit April 2018 können wir es im Echtbetrieb nutzen.

Wieviel Zeit erspart Ihnen die Nutzung von TEO bei der Bestellung beziehungsweise bei der Erstellung von Angeboten?

Former: Früher habe ich eine halbe Stunde gebraucht, um eine Tür zu erfassen, mit TEO geht das in fünf Minuten. Die Übermittlung der Bestellung ist sicher. Man kann keinen Auftrag doppelt erteilen. Und ich weiß, dass die Bestellung auch angekommen ist. Denn schon nach zehn Minuten erhalte ich die Bestätigung des Eingangs. Eine Stunde später habe ich die Auftragsbestätigung mit den Lieferdaten, so dass ich dem Kunden seine Auftragsbestätigung senden kann.

Welche Funktionen sind für Ihr Unternehmen am wichtigsten?

Former: Ganz klar die Excel-Liste mit der Auftragsübersicht. Im Objektgeschäft schicke ich diese dem Architekten zu, damit er sie abgleichen und freigeben kann. Daraufhin kann ich dann die Bestellung auslösen.

Beetz: Der Objekteur nutzt bei Türen die Liste, um den Monteuren Detail-Informationen zum genauen Einbauort zukommen zu lassen, um ihnen die klare Zuordnung zu erleichtern. Darüber hinaus wird die Liste auch für die Abrechnung genutzt.

Bei den Garagentoren ist dagegen die bemaßte Zeichnung für den Abgleich mit den Einbaudaten wie Überslag und Sturzhöhe eine wertvolle Hilfe. Der Architekt kann damit die Einhaltung der lichten Durchgangshöhe prüfen.

Wie lange dauert es, bis die Mitarbeiter mit dem Konfigurator sicher umgehen können?

Beetz: Das kommt auf die Vorkenntnisse des Mitarbeiters an. Bei einem versierten Mitarbeiter nach einem bis zwei Monaten. Das System TEO macht es aber auch einfacher, neue Mitarbeiter einzuarbeiten. Der Zeitaufwand für die Einarbeitung hat sich hier nach einem halben Jahr zeitlich amortisiert.

Hatten Sie die Möglichkeit, sich in den Entwicklungsprozess von TEO einzubringen?

Former: Immer wieder. Wir haben beispielsweise eine andere Darstellung der Zeichnung angeregt oder Änderungswünsche bei der Elektroausstattung angebracht. Hier schicke ich einen Screenshot, – versehen mit meinen Bemerkungen – an das TEO-Entwicklungsteam. Die Anregungen werden in der Regel innerhalb von drei bis vier Wochen umgesetzt.

Würden Sie TEO weiterempfehlen?

Ich würde generell Bestellprogramme von Herstellern empfehlen, denn die Türen werden immer komplizierter. Die Lösungen sind nicht nur gut für Quereinsteiger, sondern auch für Fachleute. Denn die Programme geben einem die Sicherheit, nur Türen zu bestellen, die auch lieferbar sind. Damit bin ich auf der sicheren Seite, auch weil ich keine kalkulatorischen Fehler riskiere.

Wenn Fragen im Umgang mit TEO aufgetaucht sind, konnten diese dann schnell mit Hilfe kompetenter Ansprechpartner geklärt werden?

Former: Ich nehme dann Kontakt mit einem Sachbearbeiter bei Teckentrup auf. Diesem gebe ich bei Sondertüren, die nicht mit TEO konfiguriert werden können, einen entsprechenden Hinweis. Er arbeitet dann meine Sonderwünsche ein.

Haben Sie Wünsche, welche Ihnen die Arbeit mit TEO und Ihren Arbeitsalltag noch erleichtern können? Was kann noch verbessert werden?

Former: Die Visualisierung der Tür bei der Konfiguration würde helfen. Zudem dauern nachträgliche Änderungen noch relativ lange, weil dies im SAP-System von Teckentrup zurückgesetzt werden muss. Da komme ich heute mit einer Neuerfassung noch schneller ans Ziel. ■

Herr Beetz, Herr Former, wir danken Ihnen für das Gespräch!

bb im Gespräch mit Gerhard Rohe, Ernst Jakob und Jannik Stroh, Willi Stober GmbH & Co. KG

„Mit TEO gewinnt man Zeit für andere Aufgaben“



Gerhard Rohe.



Fotos: bb Jannik Stroh.



Ernst Jakob.

Bei der Willi Stober GmbH & Co. KG, Großhändler für Bauelemente, Baubeschlag, Stahl und Haustechnik, arbeiten derzeit schon sechs Mitarbeiter mit dem Konfigurator von Teckentrup. Wir sprachen mit Gerhard Rohe, Teamleiter Bauelemente, Ernst Jakob, Verkauf Bauelemente am Standort Mannheim, und Jannik Stroh, Mitarbeiter Verkauf am Standort Karlsruhe, über deren Erfahrungen im Umgang mit TEO. Auch wenn alle drei im Gespräch Wünsche hinsichtlich zusätzlicher Funktionen äußern, so bescheinigen sie der noch recht jungen Konfigurations-Software dennoch eine hohe technische Reife.

Mit welchen Problemen hatten Sie vor der Einführung der Konfigurations-Software von Teckentrup beim Konfigurieren und Bestellen von Türen und Toren zu kämpfen?

Stroh: Früher war die Fehlerquote deutlich höher,

denn der Preis des Produktes setzt sich in der Regel aus mehreren Einzelpreisen zusammen. Wegen der fehlenden Plausibilitätsprüfung bestand zudem die Gefahr, sich zu verrechnen oder Elemente zu kalkulieren, die



**Nachhaltigkeit und Verantwortung
Ökonomie und Ökologie**

Wir organisieren den geschlossenen Wertstoffkreislauf für Aluminium im Fenster-,Türen- und Fassadenbau.

**95 % Energieeinsparung
95 % weniger CO₂**



**Interesse an einer Mitgliedschaft?
www.a-u-f.com**

technisch nicht umsetzbar waren. Jetzt können wir Kalkulationsfehler vermeiden. Hinzu kommt, dass wir heute längst nicht mehr so lange auf das Angebot und die Auftragsbestätigung warten müssen.

Was hat den Ausschlag für die Entscheidung gegeben, den Online-Konfigurator von Teckentrup einzusetzen?

Rohe: Wir haben viele Aufträge in kleinen und mittleren Losgrößen. Dafür ist TEO ideal und eine große Erleichterung.

Stroh: Wir brauchen damit für die Konfiguration und die Bestellung deutlich weniger Zeit. Mit TEO habe ich eine Tür oder ein Tor innerhalb von zwei oder drei Minuten durchgerechnet. Hinzu kommt, dass ich dem Kunden ein detailliertes Angebot mit Produktbeschreibungen vorlegen kann.

Jakob: Die Angebote waren früher für den technisch unbedarften Kunden schwer verständlich. Jetzt kann er wirklich prüfen, ob das Angebot mit seinen Vorstellungen übereinstimmt, so dass der Kunde und wir auf der sicheren Seite sind.

Wie lange nutzen Sie TEO bereits?

Stroh: Wir nutzen das Programm im Echtbetrieb seit April dieses Jahres. Vorher waren wir aber schon in die Entwicklung eingebunden und haben getestet.

Sie hatten also die Möglichkeit, sich in den Entwicklungsprozess von TEO einzubringen?

Stroh: Dass wir uns in den Entwicklungs- und Verbesserungsprozess einbringen konnten, war für uns sehr hilfreich. Wir haben immer wieder Anregungen und Wünsche eingebracht, die aufgenommen und relativ schnell auch umgesetzt wurden.

Wie schätzen Sie die Amortisierung/Kostenersparnis von/durch TEO in Ihrem Unternehmen ein?

Rohe: Auf das gesamte Bauelemente-Team gesehen haben wir mit TEO eine enorme Zeitersparnis. Diese Zeit können wir für andere Aufgaben nutzen.

Würden Sie TEO weiterempfehlen?

Stroh: Definitiv ja!

Wie lange dauert es, bis die Mitarbeiter mit dem Konfigurator sicher umgehen können?

Jakob: Das kommt ganz darauf an, wer davor sitzt. Ein neuer Mitarbeiter muss erst einmal die Grundkenntnisse der Tür- und Tortechnik erlernen. Nutzt jemand mit Fachwissen den Konfigurator, dann geht das recht schnell.

Stroh: Als Fachkraft ist man innerhalb eines Tages soweit fit, dass man damit arbeiten kann. Dazu trägt auch die klare Benutzerführung bei.

Wenn bei der Erfassung von Aufträgen Fragen aufgetaucht sind, konnten diese dann schnell mit Hilfe kompetenter Ansprechpartner geklärt werden?

Stroh: Für den seltenen Fall, dass wir nicht weiter kommen, fragen wir erst einmal unsere Kollegen, die auch mit dem Programm arbeiten. Wenn das nicht hilft, dann sind die Mitarbeiter im Innendienst bei Teckentrup unser Ansprechpartner. Diese sind in der Regel sofort erreichbar, so dass schnelle Hilfe gewährleistet ist.

Hilft Ihnen die Erstellung von Zeichnungen bei Ihren Angeboten?

Jakob: Zeichnungen sind grundsätzlich hilfreich. Umso wichtiger für all diejenigen, die nur ab und zu eine Tür oder ein Tor kaufen. Vor allem aber für den Endkunden, damit er eine Vorstellung hat und die Maßbezüge noch einmal kontrollieren kann, was vor Enttäuschungen und Ärger schützt.

Händler mit Hang zum Dienstleister

Als Fachgroßhandel und Dienstleister für das Bauhandwerk führt die im Karlsruher Stadtteil Neureut ansässige Willi Stober GmbH & Co. KG über 65.000 Artikel auf Lager. Eine noch größere Auswahl bietet der Online-Shop unter der Adresse www.stober-online.de. Neben dem Handel mit Bauelementen wie Stahl- und Funktionstüren, Haustüren, Garagen- und Industrietoren sowie Innentüren aus Holz und Dachfenstern sind Stahl, Haustechnik, Baubeschlag und Werkzeuge weitere wichtige Geschäftsbereiche. Einen Einblick in das umfassende Programm vermittelt die großzügige Ausstellung am Stammsitz in Karlsruhe.

Neben dem Standort in Neureut verfügt Stober über einen Biegebetrieb in Kippenheim im Ortenaukreis sowie ein Verkaufsbüro in Mannheim und eine Niederlassung in Stuttgart mit Abholmarkt für Handwerker. Das von Günther und Timo Stober in zweiter und dritter Generation geführte Unternehmen beschäftigt heute 230 Mitarbeiter. Mit sechs bis zehn Lehrlingen, die alljährlich ausgebildet werden,

sichert sich das Unternehmen den qualifizierten Nachwuchs.

„Was uns neben einem breiten Produktprogramm stark macht, ist auch unsere Kompetenz. Darüber hinaus investieren wir in Dienstleistungen, um uns vom Wettbewerb abzusetzen. Dieser Bereich wird in Zukunft immer mehr an Bedeutung gewinnen“, macht Gerhard Rohe, Teamleiter Bauelemente, deutlich.

Geliefert wird an Fachbetriebe wie Metallbauer, Schlosser, Schreinereien, Innenausbauer und den Bauelemente-Fachhandel, die die Montage der Produkte übernehmen. Auch große Projekte werden gemeinsam mit Partnern aus diesen Gewerken abgewickelt. Stober unterstützt bei der Beratung sowie der technischen Klärung der Aufträge. Zu den Kunden gehören zudem auch Industrie-Unternehmen, öffentliche Auftraggeber und Bauträger. Dabei wird ein Vertriebsgebiet von 60 bis 70 Kilometern rund um den Standort Karlsruhe abgedeckt. ■

Haben Sie Wünsche, welche Ihnen die Arbeit mit TEO und Ihren Arbeitsalltag noch erleichtern können? Was kann noch verbessert werden?

Rohe: Vorteilhaft wäre die Anbindung von TEO an unser Warenwirtschaftssystem. Denn bisher müssen wir die Aufträge noch einmal händisch erfassen. Das kostet Zeit und ist natürlich auch mit Fehlern behaftet. Das soll in 2019 mit der Programmierung einer Schnittstelle gelöst werden.

Stroh: Ich muss mit jedem Auftrag die Kundendaten noch einmal neu erfassen. Bei anderen Programmen kann ich die benötigten Informationen aus einer Datenbank abrufen.

Jakob: Beim Bestellvorgang sollten verschiedene Optionen wählbar sein. Ich würde mir beispielsweise wünschen, mit nur einem Klick die Lieferfrist auswählen zu können. Denn der Kunde entscheidet sich oft sehr spät.

Stroh: Bei Sondertüren kommen viele Zusatzkomponenten zum Einsatz. Wenn ein Zubehör nicht ausgewählt werden kann, dann wäre dazu eine Erklärung der Regelverletzung hilfreich, um gegebenenfalls schneller Alternativen finden zu können.

Jakob: Augenblicklich habe ich noch keine Möglichkeit, Mehr- oder

Minderpreise zum Beispiel für spezielle Oberflächen einzugeben und diese klar anzuzeigen.

Haben Sie Erfahrungen mit vergleichbaren Wettbewerbsprodukten? Wie beurteilen Sie TEO im Vergleich?

Jakob: Vor TEO haben wir für die Kalkulation von Türen und Toren eine Excel-Liste verwendet. Damit konnten wir zwar schnell rechnen, aber sie erforderte viele Fachkenntnisse. Was fehlte, war eine Plausibilitätsprüfung, so dass wir nie sicher sein konnten, dass das von uns zusammengestellte Produkt auch tatsächlich lieferbar ist. Darüber hinaus konnten wir dem Endkunden kein detailliertes Angebot erstellen.

Rohe: Für andere Produkte haben wir bereits Konfigurations-Lösungen seit etlichen Jahren im Einsatz. Teckentrup hat mit TEO nichts grundsätzlich Neues auf den Markt gebracht. Auch wenn wir noch Änderungswünsche haben, so muss man dennoch sagen: So jung das Programm noch ist, es ist für eine erste Entwicklungsstufe schon sehr weit. Das hat Teckentrup sehr gut gemacht. ■

Meine Herren, wir danken Ihnen für das Gespräch!

Ventana