rfh-boerse.de bringt Ertragsrechnerfunktion:

Verkaufen im »grünen« Bereich

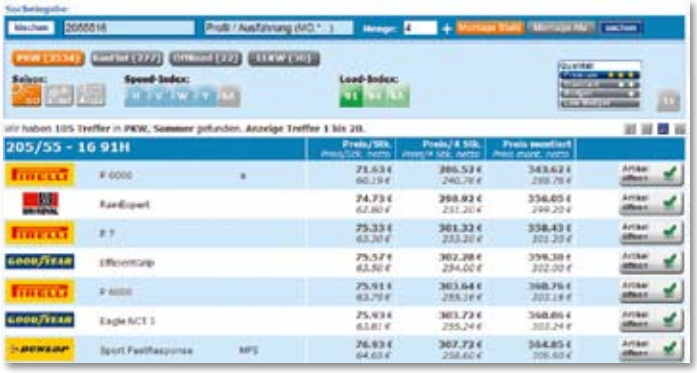
Von Peter Schmidt

NAHEZU ALLE PLATTFORMEN arbeiten zurzeit daran, nicht nur Verfügbarkeit und Preise anzuzeigen sondern den Aspekt Beratung stärker in den Vordergrund zu rücken. Die rfh-boerse.de aus Hameln hat sich zu dem Thema ein Modul einfallen lassen, das sich im Verkaufsalltag höchst nützlich einsetzen lässt und noch seinesgleichen sucht.

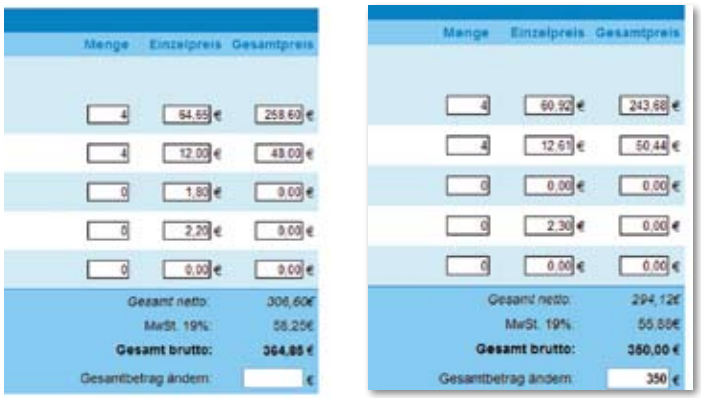
Ausgangspunkt für das neue Modul in der »plus«-Variante der rfh-boerse.de ist ein kleiner zusätzlicher Button in der Kopfleiste: »Ansicht« steht da und man kann wählen zwischen »Beratung« und »Büro«. In der Ansichtsart »Büro« erhält der Anwender nach Eingabe des Matchcodes wie etwa 2055516 vmi (alle Angebote in der Dimension 205/55R16 in Ausführung V vom Hersteller Michelin) die übliche Auskunft zum Reifen: Verfügbarkeit, Einkaufspreis, Relation zum KB usw. Interessant wird die Sache, wenn nach der erfolgten Suche der Ansichts-Button auf »Beratung« gestellt wird. Dann wandelt sich die Ansicht in eine an die Verkaufspraxis angepasste Liste.

Angezeigt werden jetzt die vorkalkulierten Verkaufspreise, sortiert als Einzelpreis für einen Reifen, für 4 Stück und für 4 Stück auf Felge montiert – eine übersichtliche Darstellung, wie man sie für das Beratungs- und Verkaufsgespräch braucht. Dabei darf der Kunde ruhig alles sehen, was auf den Bildschirm kommt, es werden ja nur Verkaufspreise angezeigt – siehe dazu Screenshot rechts oben.

Wie in einer Warenwirtschaft lassen sich in der Plattform die Preise kalkulieren und auch anpassen. Beispielsweise ob die Reifen auf Stahl- oder Alufelgen montiert werden – Dienstleistungspreise dieser Art kann der Anwender sehr differenziert nach seinen Vorstellungen eingeben: Es gibt eine frei gestaltbare Tabelle für die Erstmontage nach Zollgröße für Stahl- und Alufelgen sowie Runflat-Reifen oder eine Zweiradmontage. Individuell eingestellt werden kann auch die Altreifenentsorgung, Reifengas, Gummi- oder Metallventil und noch weitere Dienstleistungen. Differenziert stellt sich auch die Aufschlagskalkulation für Reifen dar, die unterteilt werden kann in den Premium, Standard oder Budget/LowBudget-Bereich. Die Bedienungsanleitung des Beratungsmoduls gibt Orientierungshilfe: »Der Qualitätsbereich Premium ist der beratungsintensivste und soll den höchsten Ertrag erzielen, die Schnäppchenjäger, die nach Low Budget fragen, gehen mit den Ertragsvorstellungen des Fachhandels oft nicht konform. Entscheiden Sie, ob Sie unter Ertragseinbußen dennoch diese Klientel bedienen wollen oder ob Sie auch hier »ordentliche Erträge« durchsetzen und lieber auf den ein oder anderen Auftrag verzichten wollen« – so weit die Anleitung. Einstellen lässt sich alles, fix und prozentual, auch geringere Aufschläge im Budget-Bereich. Allerdings warnen die fachhandelsorientierten Plattformbetreiber aus Hameln: »Der Aufschlag ist das Herz Ihrer Rendite!«



Preisauskunft für das Verkaufsgespräch: Hier wird auch schon die Montageart bestimmt.



Die einzelnen Posten im Angebot: ganz oben die Ertragszahlen, Reifenpreis, Montage auf Stahl – Altreifenentsorgung, Radwäsche und Frachtkosten sind auf 0. Rechts wurde der Preis auf 350 € reduziert – ob der Ertrag reicht, muss der Verkäufer entscheiden.

Damit sind alle Vorarbeiten erledigt, um dem Kunden ein Angebot zu erstellen. Dies ermöglicht selbstredend die Ansichtsform »Beratung« aus der Ergebnisliste der Reifenanbieter (siehe rechts) heraus. Dazu wird »Artikel öffnen« angeklickt, aus dem sich öffnenden Menü »Angebot« an-klicken und schon öffnet sich ein neues Fenster mit einem (optisch frei gestaltbare) druckbaren Angebotsformular, in dem sich nun schon einige Einträge befinden, die es in sich haben. Das Modul erledigt hier nicht nur die üblichen Additionsaufgaben von Einzelpreis, Gesamtpreis, Mehrwertsteuer und dergleichen, sondern zeigt oben in der Zeile »Berater« solche interessanten Dinge wie den Nettoertrag (NE) am Reifen, im ersten Fall rechts sind das 54,00 €, sowie daneben den gesamten Rohertrag am Auftrag an, das sind 102,60 €. (Das ist der Rohertrag am ganzen Auftrag). Diese Art von »Rohertragsanzeiger« markiert auf einen Blick, wie auskömmlich kalkuliert wurde und ob die Preise im »grünen Bereich« liegen. Diese Info ist für den Kunden nicht nachvollziehbar und wird auch nicht mit ausgedruckt.

Doch das ist nicht alles, die Geschichte geht noch weiter. Das Feld »Gesamtbetrag ändern« ist ein Eingabefeld und schafft Verhandlungsspielraum. Denn in einer realistischen Beratungssituation gibt es auch Kunden mit festen Preisvorstellungen. Nehmen wir an, der Kunde will nur 350 € zahlen. Die Eingabe rechnet dann nicht nur die einzelnen Posten auf den passenden Preis zurück, sondern – besonders wichtig – zeigt den neuen Nettoertrag an, um zu sehen, ob der Endpreis akzeptabel ist oder nicht.

Fazit: Das neue Plus-Modul ist enorm praktisch. Hier spürt der Betrachter, dass die rfh-boerse.de von Leuten gestrickt wird, die auch selber schon hinter dem Tresen gestanden haben und wissen, wie ein Beratungsgespräch abläuft. Das ist einen Obulus wert. Um eine Warenwirtschaft kommt man dennoch nicht herum – schon wegen Statistik und der FiBu.

www.rfh-boerse.de