

Die Schnittstelle fürs Handwerk

Aus der Branchensoftware heraus in den Onlineshops des Handels bestellen und die Positionen direkt ins Angebot übernehmen? Das geht! Mit der Schnittstelle »if-to-shop« treten Carsten Pinn und Claudia Dethlefsen an, die Prozesse im Tischlerhandwerk radikal zu vereinfachen.

ZUR ANGEBOTSERSTELLUNG müssen Tischler und Schreiner oft eine Menge Informationen zusammentragen. Spezifikationen, Preise, Abbildungen etc. können zwar theoretisch der Branchensoftware entnommen werden, aber nur wenn die entsprechenden Daten dort angelegt sind und auch gepflegt werden. Ansonsten sucht man sich in den verschiedenen Onlinekatalogen und Shops seiner Lieferanten zusammen, was man braucht und erstellt daraus sein Angebot. Das kostet Mühe und Zeit.

Gehts auch einfach?

Wie einfach wäre es doch, könnte man ohne die Anwendung zu wechseln direkt aus der Branchensoftware in die Shops seines Beschlaghändlers, des Holzlieferanten usw. springen und sich dort per drag & drop die entsprechenden Positionen zusammensetzen. Man sähe sofort den tatsächlichen Einkaufspreis, die Beschreibungen und Bilder wären aktuell und auch die Verfügbarkeit wäre garantiert.

Genau dieses Ziel verfolgen Claudia Dethlefsen und Carsten Pinn mit der neu entwickelten Schnittstelle »if-to-shop«. Sie soll herstellerübergreifend zu-

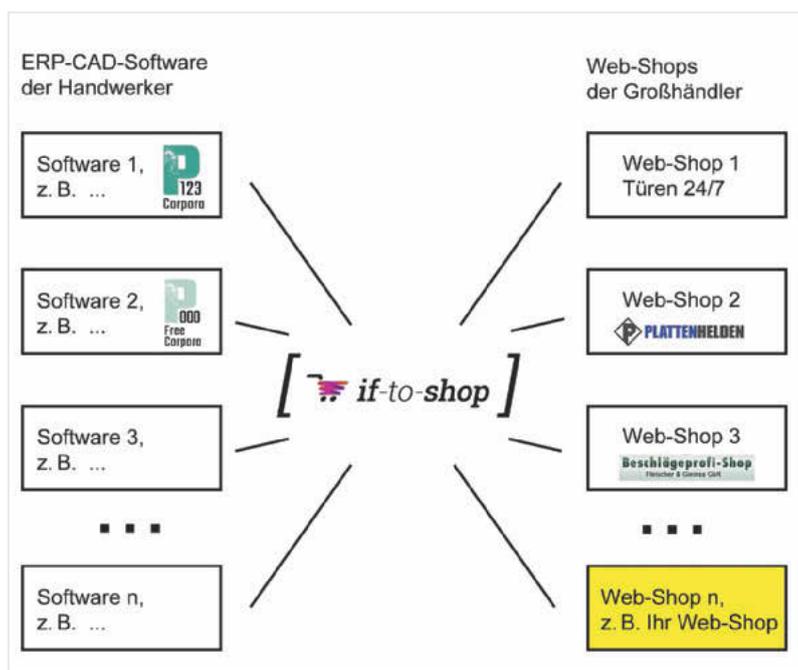
nächst die einschlägigen ERP-Systeme, später dann auch die CAD-Systeme der Tischler mit den Webshops des Großhandels verbinden.

Carsten Pinn ist Geschäftsführer der PinnCalc GmbH, die mit »Corpora« ein eigenes ERP-System am Markt hat. Logisch, dass if-to-shop mit Corpora bereits funktioniert: Stand Anfang November sind 15 Webshops direkt aus Corpora aufrufbar, u. a. die von Häfele, Seefelder, Meesenburg, Beschläge Koch, Hees + Peters und Siems Fenster.

Branchenstandard als Ziel

Der Beschlagbereich ist schon recht ordentlich abgedeckt, in Kürze soll auch Branchenriese Würth dazukommen. Mit vielen weiteren Herstellern, so Carsten Pinn, ist man im Gespräch. Dies betrifft v. a. den Holz- und Bauelementehandel. Denn die Idee lebt davon, dass möglichst viele Unternehmen mitmachen, damit der Tischler seine bevorzugten Lieferanten auch tatsächlich findet. Mittelfristig kann sich Pinn auch vorstellen, Anbieter von Möbelteilen zu integrieren, und zwar mit ihren jeweiligen Konfiguratoren.

Als Entwickler und Anbieter der Schnittstelle if-to-



Die Schnittstelle if-to-shop verbindet das ERP- und/oder CAD-Systeme des Handwerkers mit den Webshops der Großhändler

STECKBRIEF

If-to-shop ist eine Schnittstelle, die das Angebots- und Bestellwesen vereinfacht. Sie verbindet die ERP-Programme der Tischler mit den Webshops des Handels und soll lt. Anbieter PinnCalc zum Branchenstandard werden.

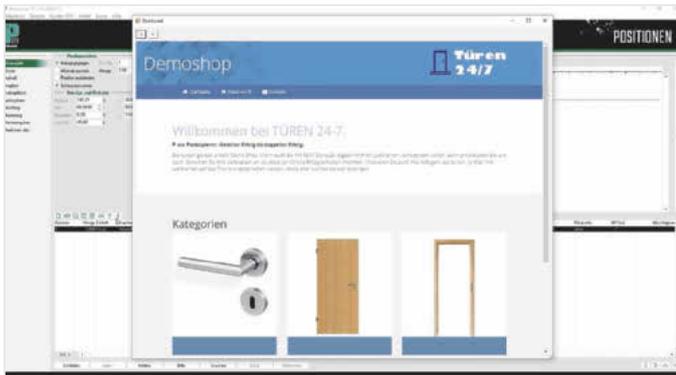
QR-Code scannen und im Video anschauen, wie if-to-shop funktioniert:



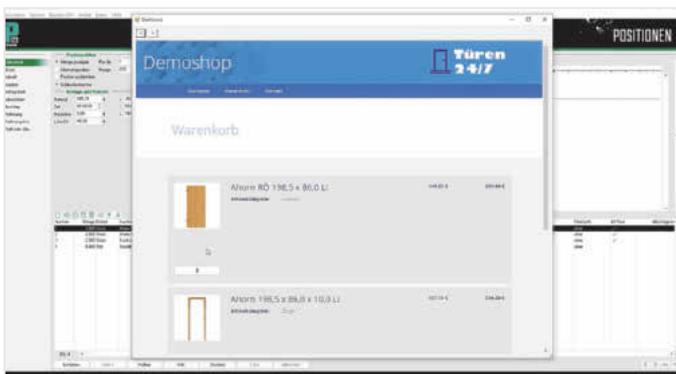
Grafik: PinnCalc GmbH



»Wir wollen einen Branchenstandard etablieren«: Claudia Dethlefsen und Carsten Pinn von PinnCalc



Aus der Branchensoftware heraus in den Shop ...



... und die Positionen einschließlich der Preise, Bilder, Beschreibungen etc. ins Angebot übernehmen

shop übernimmt PinnCalc die individuelle Implementierung bei den teilnehmenden Großhändlern, sowie den laufenden Service und den Support. Dazu steht ein zehnköpfiges Service-Team zur Verfügung, bestehend aus IT-Spezialisten als auch aus Handwerkern.

Doch nicht nur lieferantenseitig soll die Schnittstelle herstellerübergreifend zum Einsatz kommen. Carsten Pinn sucht auch aus dem Kreis der EDV-Anbieter – sprich seiner Wettbewerber – Mitstreiter, die if-to-shop zum Durchbruch verhelfen und die Schnittstelle so im Grunde zu einem Branchenstandard machen. Der Vorteil für alle Beteiligten: Prozesse vereinfachen sich, individuelle Anpassungen entfallen, das gesamte Angebots-, Kalkulations- und Bestellwesen wird effizienter!

Vorteile für alle Beteiligten

If-to-shop ist eine eingetragene Marke der PinnCalc EDV-Beratungs- und Vertriebs GmbH in Eckernförde. Diese wurde 1987 gegründet und arbeitet mit derzeit 24 Mitarbeitern in den Bereichen Schreiner/Tischler, Fensterbauer und Bauelementehändler. Die Produktfamilie deckt von ERP-Software bis hin zu CAD-Anwendungen ein breites Spektrum ab. Derzeit, so Geschäftsführer Carsten Pinn, entwickle sich der Markt vom Lizenz- und Wartungsgeschäft hin zur pauschalen Miete pro Monat. -HJG

FF-Systembeschlag aus Stahl

Leichte Montage für den Endverbraucher:

- Bricht nicht!
- Kippt nicht!



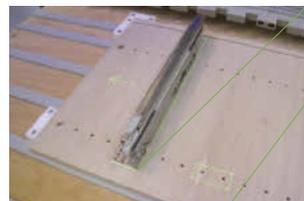
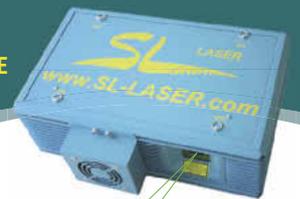
Ihr Systembeschlag-Lieferant

scheulenburg-direkt

T: +49 5751 99367-90

www.scheulenburg-direkt.de

INNOVATIVE LASER TECHNOLOGIE



Qualität entscheidet

- Ihr Vorteil durch kurze Einrichtzeiten!
- Ressourcen werden effektiver genutzt!
- Produktivitätssteigerung um bis zu 100 Prozent!
- Reproduzierbare Qualität und einfache Kontrolle

SL-Laser GmbH

Dieselstr. 2 D-83301 Traunreut

Telefon +49 8669 8638-11 / E-Mail: kontakt@sl-laser.com

