

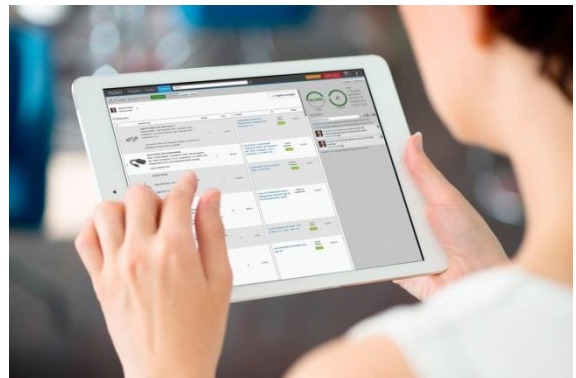
Pressemitteilung ITscope zur CeBIT 2015

Live und in Echtzeit: Angebote online verhandeln. ITscope löst PDF als Angebotsmedium ab

Die Karlsruher ITscope GmbH präsentiert auf der diesjährigen CeBIT (Halle 15 / Planet Reseller, G76) ihr neues Trade Relationship Management (TRM) als neue Kernfunktion der ITK-Channelplattform ITscope.com: Es ermöglicht den über 5.000 angeschlossenen Resellern per Online-Teilen Funktion erstmals die Live-Verhandlung mit Kunden und den Online-Abschluss von IT-Projekten.

Aufträge können auf einfache Weise in Direktbestellungen bei der Distribution umgewandelt und zudem per XML-Schnittstelle in die eigene Warenwirtschaft übernommen werden. Mit den neuen Funktionen und Schnittstellen gehören auf einzigartige Weise Medienbrüche und PDF-/E-Mail-Schlachten der Vergangenheit an. Erfahren Sie schon jetzt, wie der Channel künftig Handel treiben wird.

Karlsruhe, 10.März 2015. Das tägliche Brot des Fachhandels: Für den Kunden die passenden **Produkte herausuchen**, günstige Lieferquellen identifizieren und ein **aussagekräftiges Angebot erstellen**. Die Angebotserstellung ist in diesem Spiel ein ungeliebter, weil zeit- und kostenintensiver Faktor, insbesondere wenn man die geringen Margen im IT-Geschäft kennt und die personellen Ressourcen berücksichtigt, die bei der meist **aufwändigen Angebotserstellung** gebunden werden. ITscope dreht hier nun den Spieß um und gibt dem Fachhandel mit dem **neuen Trade Relationship Management (TRM)** ein effizientes Werkzeug an die Hand, um **Angebote und zugehörige Bestellungen** schneller und einfacher als je zuvor **online abzuschließen** –PDF-los und frei von Medienbrüchen.



Trade Relationship Management (TRM) mit ITscope – Mehr als nur eine Online-Handelsplattform

„Die meisten Händler nutzen ITscope.com aktuell als Handelsplattform mit der Möglichkeit, individuelle HEKs und Bestände von über 200 Lieferanten direkt vergleichen zu können. Wir gehen nun den entscheidenden Schritt nach vorne: Trade Relationship Management (TRM) integriert **die für**



den Handel typischen Vorgänge wie Angebot und Bestellung online, und deckt dabei Funktionen ab, die früher ausschließlich in ERP- oder CRM-Lösungen zu finden waren – und dabei aufwändig mit dem Produktangebot der Vorlieferanten verknüpft werden mussten.

Der neue Ansatz **integriert den gesamten Prozess der Angebotserstellung** von der Verhandlung der Konditionen **bis hin zur Bestellung der benötigten Produkte** medienbruchfrei, und stellt per API die Produkt-, Angebots- und Bestelldaten gesammelt für Warenwirtschaftssysteme zur Verfügung.

Handel wird damit endlich so, wie er sein sollte: vollkommen digital und damit für die bei uns registrierten Kunden schneller und effizienter, ohne dabei die persönliche Komponente, d.h. den direkten Austausch mit dem Endkunden, zu vernachlässigen.“, sagt Benjamin Mund, Geschäftsführer bei ITscope.

Die fünf einzigartigen Vorteile des Trade Relationship Management (TRM):

1. **Angebote einfach erstellen:** ITscope erleichtert den Angebotsprozess auf der Online-Plattform von Anfang an enorm, denn dem Kunden liegen bereits alle Artikeldaten vor und er kann sich aus allen verzeichneten Lieferanten die Kalkulation mit den besten Preisen anzeigen lassen. Dafür ist eine Warenkorboptimierung integriert, die u.a. variable Versandkosten berücksichtigt.
Weitere Features sind: **Gesamtpreisvergabe** brutto wie netto (automatische **Rabattposition**), einfaches Umschalten **länderspezifischer Steuersätze** sowie die Möglichkeit, eigene **Freitextpositionen** (wie beispielsweise Technikerstunden) hinzuzufügen.
2. **Angebote online teilen:** Der gesamte Angebotsprozess ist digital, denn der Endkunde erhält anstelle eines PDF-Anhangs in einer E-Mail einen Link, der auf die individuell gewünschte Domain des Händlers gebrandet ist, z.B. <http://angebot.ihr-systemhaus.de/F4IPGD/Q>. Der Endkunde kann daher von überall aus, mit jedem Browser und jederzeit auf das Angebot zugreifen. Das Anschreiben wird zudem automatisch generiert und personalisiert, was sehr viel Zeit einspart.
3. **Live online verhandeln – ohne PDF- und E-Mail-Schlachten:** Auch Preis- und Rabattverhandlungen erfolgen im System. Der Händler kann live Positionen ändern und hinzufügen - jede Änderung ist dabei **sofort beim Kunden sichtbar**. Um sich über das Angebot auszutauschen, kann auch die integrierte Chatfunktion genutzt werden. Langwieriges Hin- und Hersenden der Angebotsunterlagen mit immer neuen PDF-Dateien ist damit passé!
4. **Digitaler Vertragsschluss:** Mit dem TRM von ITscope.com ist die Angebotserstellung für Fachhändler und Systemhäuser endlich im digital vernetzten Zeitalter angekommen. Anstatt unzählige PDF-Versionen eines Angebots hin- und herzusenden oder ggf. sogar auszudrucken, zu unterschreiben und wieder einzuscannen, kann jedes Angebot nun **einfach online finalisiert** werden. Anbieter kommen so **schneller zum Vertragsabschluss** als je zuvor.
5. **Keine Medienbrüche:** Ist die Verhandlung abgeschlossen, kann der Verkäufer die erfolgreichen Angebote direkt **per OpenTrans XML in die eigene Warenwirtschaft importieren**. Nie mehr abtippen, sondern mit automatisierten Prozessen Fehler minimieren und das Handeln einfacher denn je gestalten. Medienbrüche gehören endgültig der Vergangenheit an, denn **Produkte, Verkaufsbelege und zugehörige Bestellungen** lassen sich einfach **automatisch anlegen** und die Händler gewinnen mehr **Zeit fürs Wesentliche: Verkaufen!**

Mehr erleben – Live Vorstellung auf der CeBIT

Journalisten können das neue Trade Relationship Management mit allen Funktionen und Schnittstellen live erleben: ITscope präsentiert auf der CeBIT 2015 in Hannover (Planet Reseller, Halle 15, Stand G76) vom 16. - 20. März die neue Art, Angebote zu erstellen: Online, live und vor allem ausdrucksstark - ganz ohne PDF-Anhänge.

ITscope führt auf der Messe vor, wie Reseller und deren Kunden live im Verkaufsprozess Preise, Mengen und Artikel verhandeln können und schneller zum Abschluss kommen.

Zudem erfahren Sie alles zu den ITscope-Schnittstellen:

- Lexware
- ES 2000
- Site
- c-entron
- Mehr Data
- SelectLine
- Sage
- Shopware
- und weitere mehr



Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen CeBIT-Termin für eine exklusive Präsentation auf <http://itscope-cebit.splashthat.com/>! Gerne stehen wir Ihnen für Statements und die Beantwortung von Fragen zur Verfügung!

Presse-Kontakt:

Benjamin Mund, presse@itscope.de, 0721/627376-0.

Über die ITscope GmbH

Die Karlsruher ITscope GmbH stellt mit der Web-Plattform ITscope einen elementaren und unabhängigen Dienst für das Handelsnetz der ITK-Branche bereit. Auf ITscope.com können alle am ITK-Markt beteiligten Unternehmen mit einer einfachen Registrierung über 2 Millionen Produkte bei über 200 der wichtigsten deutschen und europäischen Lieferanten direkt bestellen.

Mit seiner leistungsfähigen API bietet ITscope.com darüber hinaus den Zugriff auf alle Produkt- und Preisdaten, Bestellungen und Angebote auch für Drittsysteme wie Warenwirtschaften und Online-Shops.

ITscope vernetzt alle Teilnehmer - Hersteller, Grossisten, Systemhäuser und Fachhändler - und eröffnet so neue Geschäftspotentiale. Das enorme Leistungsspektrum, der einfache Einstieg und die flexible Nutzung per Web-Browser lassen die Mitgliederzahl stetig weiter wachsen - mittlerweile nehmen mehr als 5.000 registrierte Fachhandelsunternehmen aus der Branche an der Plattform teil.