



3 Die UGL-Schnittstelle

Eine weitere Möglichkeit, um digital mit Ihrem Großhändler zu kommunizieren, besteht über die UGL-Schnittstelle. Nachfolgend zeige ich Ihnen, wie Sie ein Angebot Ihres Lieferanten über die UGL-Schnittstelle in blue:solution – tophandwerk einlesen können. Allerdings möchte ich nicht versäumen Sie darauf hinzuweisen, dass die UGL-Schnittstelle noch mehr kann als nur Angebote einlesen. Denn damit können Sie von der Preisanfrage bis zum Lieferauftrag Belege mit Ihrem Großhändler austauschen. Das soll in diesem Beitrag aber nicht weiter vertieft werden.

In blue:solution – tophandwerk ist die UGL-Schnittstelle sinnigerweise unter dem Menüpunkt **Schnittstellen** – **Datenimport Dokument** zu finden (Abb. 3.1). Falls dieser Menüpunkt bei Ihnen fehlen sollte, so müsste die Schnittstelle zuerst in den

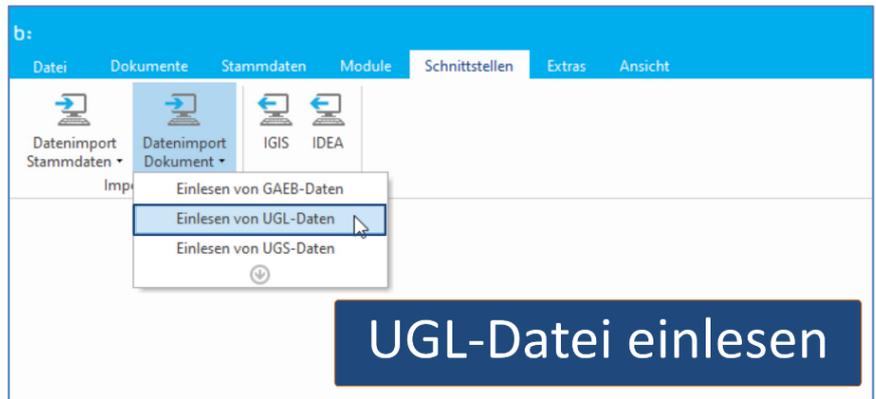


Abbildung 3.1- UGL-Datei einlesen

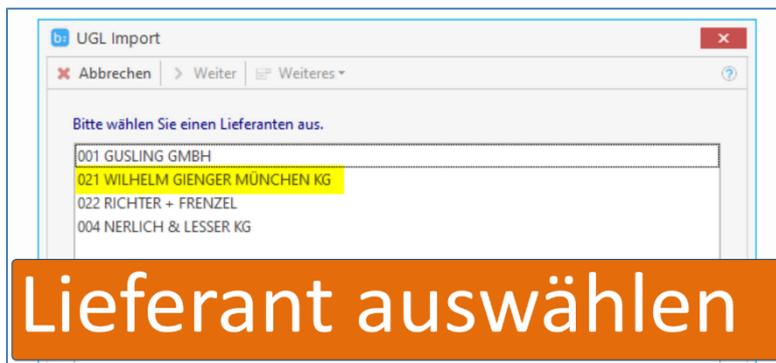


Abbildung 3.2 - UGL-Lieferant auswählen

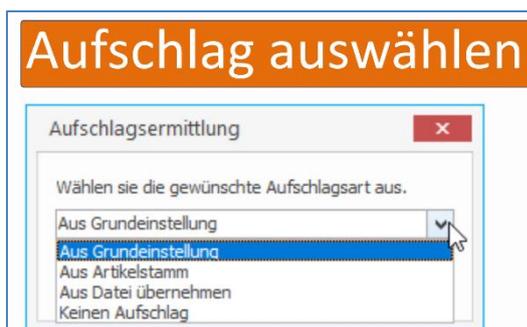
Einstellungen aktiviert werden. Ein Mausklick auf **Einlesen von UGL-Daten** öffnet das Fenster zur Lieferantenauswahl (Abb. 3.2). Mein Beispielangebot stammt von der Wilhelm Ginger KG, weshalb ich diesen Großhändler auswähle. Anschließend bekomme ich alle Belege angeboten, welche sich im Eingangsordner des gewählten Lieferanten befinden.

Im Beispiel (Abb. 3.3) ist nur ein Angebot vorhanden. Dieses wähle ich aus und übernehme es mit einem Mausklick auf Importieren in ein Angebot.

Vor der eigentlichen Übernahme wird noch abgefragt, wie der



Abbildung 3.3 - UGL-Angebot auswählen



Aufschlag ermittelt werden soll. Wie Sie in Abbildung 3.4 sehen können, stehen hier verschiedene Verfahren zur Auswahl, welche ich Ihnen nachfolgend kurz erläutere.

Abbildung 3.4 - Aufschlag auswählen



Schließlich gibt es mit **Keinen Aufschlag** (Abb. 3.8) noch die Möglichkeit, die Preise ohne Aufschlag einzulesen, falls Sie nur an den Einkaufspreisen interessiert sind, oder die Preise später selbst kalkulieren möchten.

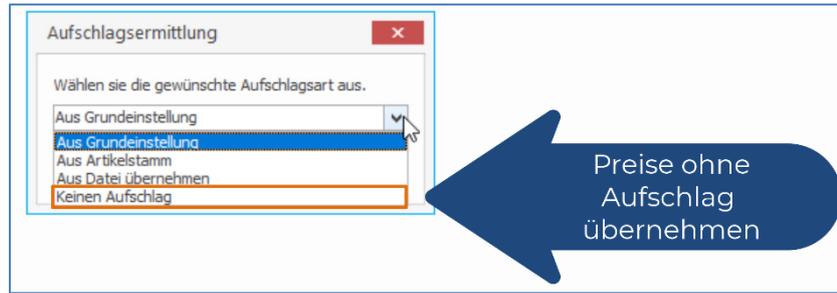


Abbildung 3.8 - Keinen Aufschlag

Ich demonstriere Ihnen das Verhalten an zwei Beispielen. Zuerst wähle ich die Aufschläge aus den Grundeinstellungen aus und übernehme die UGL-Datei mit einem Mausklick auf OK in mein Angebot. In meinem Beispiel im Video [Mit blue:solution - tophandwerk Preisanfragen beim Großhändler per UGL in ein Angebot einlesen](#) sind das 24 Seiten mit mehr als 380 Positionen.

Wenn Sie sich nun die Kalkulation der Position 379 ansehen (Abb. 3.9), erkennen Sie, dass diese mit einem Aufschlag von 25% berechnet wurde. Zum Vergleich lese ich die gleiche UGL-Datei nun noch einmal ein. Anders als zuvor übernehme ich diesmal aber die Aufschläge aus der Datei. Wie Sie vielleicht schon am Preis erkennen (Abb. 3.10), wurde die Position 379 diesmal mit einem anderen Aufschlag berechnet. Ein Blick in die Kalkulation offenbart, dass diesmal mit einem Aufschlag von 33% gerechnet wurde. Das geschulte Auge erkennt außerdem, dass dieser Aufschlag nicht aus unserem Artikelstamm übernommen wurde. Sie erkennen das an den Sternchen vor der Preisnummer.

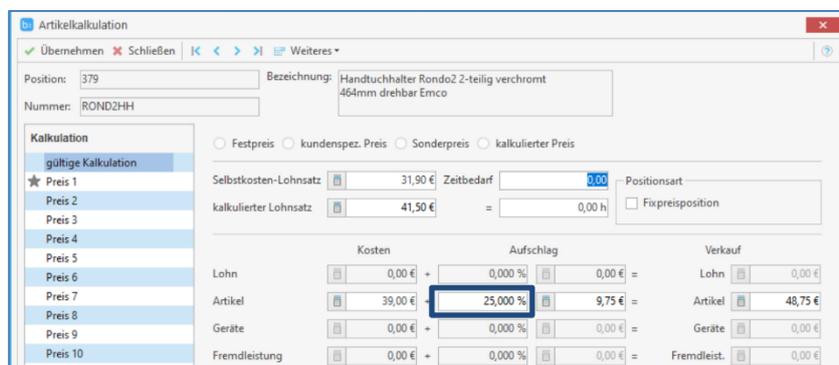


Abbildung 3.9 - Kalkulation aus Grundeinstellungen übernommen

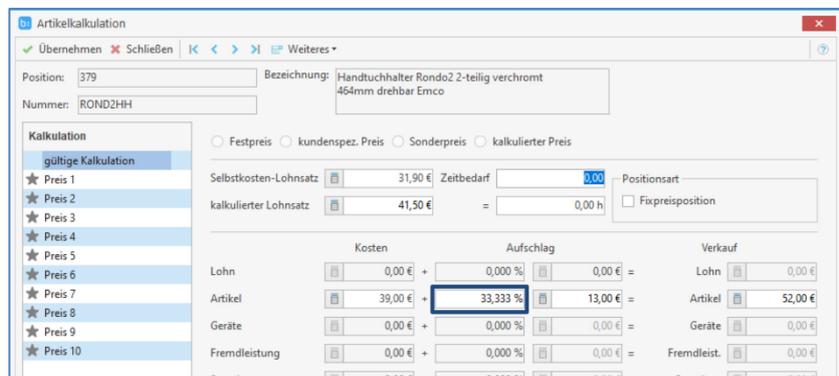


Abbildung 3.10 - Kalkulation aus Datei übernommen

Das gerade gezeigte können Sie sich gerne auch noch einmal als Video ansehen. Klicken Sie dazu einfach auf das Bild (Abb. 3.11).



Abbildung 3.11 - Video 3 - UGL