



“Door beter inzicht in marges weten we waar we ‘ja’ op zeggen”



v.l.n.r. Marcel van Alst COMMERCIAL ENGINEER,
Eric Qualm HOOFD COMMERCIAL ENGINEERING

Aweta ontwikkelt, produceert en verkoopt installaties voor het sorteren en verpakken van groente en fruit. De installaties van Aweta zijn terug te vinden in meer dan 50 landen. De groei in complexiteit en variëteit van de installaties, maakte beheersing van het productportfolio steeds belangrijker. Aweta zocht naar een oplossing om het inzicht in marges en de kwaliteit van offertes te verbeteren. Marcel van Ast (Commercial Engineer), Cees Hooijschuur (Financieel Manager) en Eric Qualm (Hoofd Commercial Engineering) vertellen over de invoering en het gebruik van Sofon bij Aweta.

Aweta verbetert inzicht in marges en offertekwaliteit met Sofon

COMPLETE VERWERKINGSLIJNEN

Zo'n 45 jaar geleden bracht Aweta haar eerste product op de markt: een sorteermachine voor komkommers. Intussen is er veel veranderd. Qualm: “Aweta maakt tegenwoordig complete verwerkingslijnen met componenten als weegsystemen, kwaliteitssystemen en verpakkings- en palletiseermachines. We streven naar een steeds meer geïntegreerd systeem, waarmee we de volledige tracking and tracing kunnen verzorgen.”

WENS: INZICHT IN MARGES EN UNIFORME OFFERTES

Een uitgebreider en complexer productportfolio betekent echter ook een complexer verkoopproces. Reden voor Aweta om het verkoopproces te willen vereenvoudigen. Hooijschuur: “Wij wilden meer grip op de relatie tussen kostprijs en verkoopprijs op detailniveau. Door onze kostprijzen te verfijnen, zouden we onze marge beter kunnen onderbouwen en garanderen. Daarnaast wilden we de offertekwaliteit verbeteren. We zagen dat iedereen zijn eigen teksten gebruikte om tot een offerte te komen. Zo werden bijvoorbeeld verschillende condities gehanteerd, maar werden er ook fouten uit oude teksten gekopieerd. Daar moest verandering in komen.”

IMPLEMENTEREN VANUIT DE INTERNE EN EXTERNE KLANT

Aweta wilde de uitdaging graag aangaan met de software van Sofon. Van Ast: “Na een aanvankelijk

langzame start heb ik vanaf begin 2010 het stokje voor de modelbouw overgenomen. We beseften dat we niet te veel moesten kijken naar hetgeen wijzelf in het systeem wilden, maar dat we uit moesten gaan van de wensen van de klant: de interne klant (engineering) en de externe klant. Ik heb alle verwachtingen op papier gezet, waarna alles in sneltreinvaart is gegaan.” Qualm vult aan: “Zo neemt de externe klant geen genoegen met een opsomming van allerlei producten. Hij wil in de offerte terugzien dat zijn product van A naar B gaat, via welke -stappen en met een beschrijving van de bijbehorende functies. De interne klant wil juist een projectspecificatie en een projectbudget zien.”

STAP VOOR STAP BLIJVEN VERBETEREN

Aweta heeft momenteel zoveel informatie gestructureerd in Sofon vastgelegd dat er niets meer vergeten kan worden in offertes of orders. Hooijschuur benadrukt: “Het is wel van belang om de informatie in Sofon goed vast te leggen én te onderhouden. Je hebt iemand nodig die dedicated aan Sofon werkt. Dit is niet iets wat je er tussendoor even bij doet. Bovendien is het beter om wijzigingen direct door te voeren, dan wijzigingen op te sparen. Zo kun je het systeem steeds met kleine stapjes verbeteren.” Nieuwe medewerkers profiteren ook van de vastgelegde, actuele gegevens. Qualm legt uit: “Nieuwe werknemers zijn sneller productief, al na een week of twee. Voor de inzet van Sofon bedroeg de inwerktijd



“Door beter inzicht in marges weten we waar we ‘ja’ op zeggen”

een paar maanden. En dan wist men nog maar een klein deel. Omdat de vraagstelling in Sofon steeds hetzelfde is, kunnen ze eenvoudig verschillende machinetypes aanbieden.”

MAKKELIJKER EN SNELLER UNIFORM OFFREREN

Intussen lopen alle offertes via Sofon. Van Ast: “Nu we vanuit één systeem werken, is er geen ruimte meer voor fouten en verschillende interpretaties. Offertes zien er uniform en gestructureerd uit, zowel qua vorm als prijs. Of het nu gaat om een project in Korea, Rusland of Frankrijk.” Qualm vult aan: “Nu we veel sneller en gemakkelijker offertes kunnen maken, reageren we zelfs vaker op tenders uit allerlei landen. Je ziet daar niet direct het effect van, maar soms pluk je daar veel later alsnog de vruchten van. Zonder Sofon hadden we op deze tenders niet eens gereageerd.”

BETER INZICHT IN MARGES EN EENVOUDIGER GOEDKEURINGSPROCES

Ook de margeberekening is dankzij Sofon nauwkeuriger geworden. Hooijschuur: “Voorheen hadden we alleen inzicht in de kostprijzen op hoog niveau, per machinegroep. Nu weten we beter waar we ‘ja’ op zeggen. Het is duidelijk wat we weggeven en wat niet. Hierdoor is eveneens het goedkeuringsproces eenvoudiger geworden.” Qualm vult aan: “Een orderbevestiging wordt pas verstuurd na goedkeuring door het management. We kijken dan vooral naar risico’s en marges, ook op het gebied van installatie en transport. We letten erop dat dit correct gebeurt, want in verschillende landen gelden andere regels.”

STANDAARDISATIE EN SOFON VERSTERKEN ELKAAR

Sofon heeft ook een rol gespeeld op het gebied van standaardisatie. Voor de aanschaf van Sofon had Aweta hier al een start meegemaakt. Qualm: “We hebben een ontwikkeling doorgemaakt waarbij we van verschillende ontwerpen naar één familieontwerp zijn gegaan. We hebben gezien dat de productstandaardisatie en de invoering van Sofon elkaar hebben versterkt. De diversiteit is echter nog steeds heel groot. Met Sofon ondervangen we steeds meer van deze diversiteit. Ook al wordt het complex, we houden het met Sofon beheersbaar.”

SAMENWERKING MET PDM EN ERP

Aweta had gezien het relatief beperkte aantal orders geen behoefte aan een geautomatiseerde orderintegratie met het ERP- of PDM-systeem. Sofon produceert nu een orderformulier met de verkoopstuklijst. Nadat deze in PDM is vastgelegd, wordt de productiestuklijst automatisch geproduceerd en vanuit PDM naar ERP gestuurd.

TOEKOMSTPLANNEN

De invoering van een CRM-systeem staat nog wel in de planning. Qualm: “We willen in de toekomst nog gemakkelijker kunnen zoeken op allerlei kenmerken van offertes en we willen andere informatie gaan toevoegen, zoals deadlines. Dit willen we realiseren met de invoering van CRM. Hiervoor kijken we ook naar Sofon Sales Organizer. Eveneens willen we de offerte nog verder verbeteren door de offerte meer vanuit de klant op te stellen. Hiermee kunnen we onze toegevoegde waarde beter naar voren laten komen.” Hooijschuur vult aan: “Verder blijven we kennisregels toevoegen, zodat we steeds meer beslissingen met Sofon kunnen ondersteunen.”

WAT BEREIKTE AWETA MET SOFON?

- Alle offertes worden met Sofon gemaakt
- Nauwkeurige berekening van kostprijzen
- Beter inzicht in marges
- Offertes zijn uniform en compleet
- Tendere worden vaker beantwoord
- Beter offertegoedkeuringsproces
- Beter managementinzicht in offertes
- Complete projectspecificatie en nauwkeurig projectbudget
- Groeiende productcomplexiteit blijft beheersbaar
- Inwerktijd nieuwe medewerkers van maanden naar twee weken

