

“Sofon bietet uns Flexibilität in einem sich laufend verändernden Markt”



v.l.n.r. Harry Buter IT MANAGER
 Willy Keller LEITER VERTRIEBSINNENDIENST

Bollegraaf Recycling Machinery liefert weltweit Maschinen für die Recyclingindustrie. Das Produktportfolio von Bollegraaf besteht unter anderem aus Ballenpressen, Sortiersystemen, Schreddern, Transportbändern, Sternsieben und Rollenschneidmaschinen. Für die Konfiguration, Kalkulation und Erstellung der Verkaufsdokumente setzt Bollegraaf Sofon Guided Selling ein. Harry Buter (IT Manager) und Willy Keller (Leiter Vertriebsinnendienst) erläutern ihre Entscheidung für Sofon und berichten über die Implementierung und die erzielten Resultate.

Bollegraaf konfiguriert komplexe Produkte problemlos mit Sofon

VON EXCEL NACH SOFON

Bollegraaf hat bisher mit einem Kalkulationsprogramm in Excel gearbeitet. Mit der zunehmenden Komplexität der Abfallverarbeitungsanlagen kam Bollegraaf an die Grenzen von Excel. Keller: “Irgendwann konnte Excel die vielen Daten nicht mehr verarbeiten. Dann hat sich das Programm aufgehängt – immer mit dem Risiko, dass man einen Teil seiner Daten verlieren würde. Das war natürlich sehr lästig. Aber noch viel schlimmer war, dass mehrere Mitarbeiter verschiedene Kalkulationen für das gleiche Produkt erstellen konnten.” Buter ergänzt: “Wenn die Excel-Kalkulation abgeschlossen war, musste sie noch in ein Word-Dokument konvertiert werden. Das kostete viel Zeit, und durch diese Handarbeit konnten sich auch Fehler einschleichen. So war die Gefahr gegeben, dass Kombinationen verkauft wurden, die nicht machbar waren.” Die Begrenzungen von Excel waren für Bollegraaf ein Grund, um sich nach einem vertriebsunterstützenden System umzusehen. Bollegraaf wollte gerne ein System, mit dem Konfigurationen und Kalkulationen auf eindeutige Weise erfolgen würden. Keller: “Außerdem wollten wir eine umfassende Standardisierung durchführen, Stücklisten auf-

bauen während der Konfiguration, Verkaufsdokumente erstellen und eine Koppelung an unser ERP-Paket bekommen. Es schien, dass Sofon alle unsere Wünsche erfüllen könnte.”

IMPLEMENTIERUNG

Bollegraaf hat in Sofon fast sein gesamtes Lieferprogramm gespeichert, aber auch Produkte von Schwestergesellschaften und Zulieferern, die in den Anlagen zum Einsatz kommen. Buter: “Ich habe mit der Eingabe des relevanten Produktwissens für die Ballenpressen begonnen. Danach hat der Vertriebsinnendienst auf Basis dieser Modelle Angebote erstellt. So konnten wir bereits Erfahrung sammeln, bevor ich mich dann an die Eingabe der komplexeren Produkte machen würde.” Die Komplexität der Kombinationen besteht insbesondere in der großen Vielzahl der Teile. Keller erläutert: “Die von uns gelieferten Kombinationen sind echte Projekte. Ein großes Projekt kann aus mehr als 100 verschiedenen Produkten bestehen. So muss beispielsweise eine Ballenpresse konfiguriert werden, aber auch ein Zuführband. Diese Anlagen bestehen mehr oder weniger aus Standardprodukten, aber diese Standardprodukte sind natür-



“Sofon bietet uns Flexibilität in einem sich laufend verändernden Markt”

lich in ein größeres Ganzes einzufügen. So müssen pro Kunde Änderungen gemacht werden bei Abmessungen, Geschwindigkeit, Bespannung der Bänder... Das macht es so komplex.” Diese Komplexität ist in den Sofon-Modellen aufgefangen. Keller: “Nachdem das Produktwissen nun in Sofon gespeichert ist, können Produkte an Hand einer Frage- und Antwortmethode konfiguriert werden. Diese Fragen werden in einer logischen Reihenfolge gestellt, wobei Defaults und Ausschlüsse verwendet werden. Die Fragestellung arbeitet dann bereits auf die Lösung hin. So konnten wir ein flexibles Modell schaffen.”

ALLE PLÄNE UMGESETZT

Inzwischen ist Sofon bei Bollegraaf nun schon einige Zeit “live” und es sind alle Pläne umgesetzt. Buter: “Die Koppelung an das ERP-System Axapta funktioniert hervorragend. Sobald ein Verkaufsauftrag eingegangen ist, sind alle Informationen gleich vorhanden. Diese Informationen werden von Sofon aus an unser ERP-System weitergeleitet. Wir können dann sofort mit Einkauf und Produktion beginnen.” Auch die Angebote von Bollegraaf haben ein viel besseres Erscheinungsbild als früher. Keller: “Als wir die ersten Angebote mit Sofon machten, bekamen wir von unseren Kunden viele positive Reaktionen. Sie fanden, dass unsere Angebote nun kompletter waren und ein professionelleres Erscheinungsbild hatten. Das hören wir gern. Bei Anlagen, die schnell einige Hunderttausend bis

Millionen Euro kosten, kann man natürlich auch ein korrektes Angebot erwarten.” Inzwischen unterbreitet Bollegraaf konsistente Angebote in mehreren Sprachen: Niederländisch, Englisch, Deutsch, Französisch und Spanisch. Buter: “Sofon ist voll mit Standardtexten. So können wir beispielsweise auf Knopfdruck ein spanisches Angebot in ein niederländisches Angebot umwandeln. Das ist praktisch, wenn man selbst kein Spanisch kann; man weiß trotzdem genau, was angeboten wurde.”

FLEXIBILITÄT

Die Angebote von Bollegraaf wurden nicht nur dem Inhalt und der Form nach besser, sondern Bollegraaf konnte auch beim Angebotsprozess Zeit einsparen. Buter: “Fragen werden nicht so schnell vergessen, das Layout ist sofort richtig und Fehler werden vermieden. Als wir Angebote auf die alte Weise machen mussten, ging intern nichts mehr. Unsere Schwwestergesellschaften Lubo und Bollegraaf Logistics stehen Sofon auch positiv gegenüber; sie haben gesehen, welche Resultate wir erzielt haben. Wir wollen Sofon deshalb auch gerne dort implementieren. Außerdem planen wir, Sofon intern breiter einzusetzen. So wollen wir die Angebote für die Serviceabteilung mit Sofon generieren. Aber auch CRM steht auf der Tagesordnung. Man sieht, dass Sofon ausreichende Flexibilität bietet, um viele Richtungen einschlagen zu können. Und das ist in einem sich laufend verändernden Markt auch nötig.”

WAS HAT BOLLEGRAAF MIT SOFON ERREICHT?

- Beitrag zu Standardisierungsprozess
- Komplexität der Projekte aufgefangen
- Nahtloser Anschluss an ERP
- Möglichkeit des Aufbaus von Stücklisten während der Konfiguration
- Zeitersparnis im Angebotsprozess
- Weniger Kontrolle erforderlich, da Angebote sofort komplett, konsistent und fehlerfrei sind
- Professionelle Angebote in mehreren Sprachen
- Flexibilität in einem sich laufend verändernden Markt

