

“Met Sofon verbeteren wij onze stuklijsten, routings, workflow en de kwaliteit van onze offertes”



v.l.n.r. Kees Klerx IT MANAGER  
Björn Moonen SALES SUPPORT GROUP

De GEA Refrigeration Division produceert koelsystemen die onder andere ingezet worden in de voedingsindustrie (brouwerijen, slachthuizen), tijdens industriële processen, bij sport en ontspanning (kunstijsbanen) en in airconditioningsystemen. De divisie bestaat uit verschillende soorten bedrijven: 3 productiebedrijven, 30 verkoopkantoren en 10 installateurs die van alle componenten een koelinstallatie maken. De Refrigeration Division heeft Sofon aangeschaft om alle componenten die in de divisie geproduceerd worden, onder te brengen in één catalogus. Zo kunnen verkoopkantoren complete aanbiedingen maken. Sofon is sinds februari 2009 live bij GEA Grasso BV – een van de productiebedrijven binnen de divisie. Daarnaast is GEA Grasso BV betrokken bij de wereldwijde uitrol van Sofon bij de 30 verkoopkantoren. Björn Moonen (Sales Support Group) en Kees Klerx (IT Manager) vertellen over de selectieprocedure van Sofon, de wereldwijde uitrol en de toekomstplannen.

## GEA Refrigeration Division zet Sofon wereldwijd in

### COMPLEXITEIT

GEA Grasso BV heeft te maken met een enorme variëteit aan componenten. Klerx: “Wij kennen globaal 10<sup>50</sup> varianten; wij produceren namelijk op klantorder. Deze complexiteit is alleen te beheersen met een slim systeem. Wij zijn zelf jaren geleden gestart met het bouwen van een configurator. Toen hebben we vooral geleerd hoe het niet moest. Daarna hebben we jarenlang een andere configurator gehad die niet meer voldeed na de overname van Grasso door GEA. De verkoop werd toen gedecentraliseerd, waardoor het systeem niet meer bij de organisatie paste. Vervolgens zijn wij overstapt op een configurator waar we al snel de nadelen van ondervonden: het systeem was bijna niet stand-alone te installeren en in de lucht te houden, was moeilijk te customizen, genereerde matige rapporten en had een lage performance. We wilden een configurator die deze nadelen kon ondervangen en zowel met als zonder het ERP-systeem Microsoft Dynamics AX in te zetten zou zijn. Ondertussen werkte Goedhart – een ander productiebedrijf uit de divisie – al enige tijd tot volle tevredenheid met Sofon en was ook installatiebedrijf Gresco op zoek naar een configurator. Wij hebben toen een evaluatie samen met de installatiebedrijven verricht: moeten we de oude configurator houden, of gaan we voor Sofon? Sofon kwam beduidend beter uit de evaluatie.”

### SIMPELERE EN TRANSPARANTERE STRUCTUUR

Nadat de keuze voor Sofon gemaakt was, werd gestart met modelleren. Klerx: “Wij hoefden alle kennis uit de organisatie niet meer vast te leggen; dat hadden we met de drie eerdere generaties configuratoren al voor elkaar. Dat betekende niet dat we deze kennis rechtstreeks over konden of wilden nemen; het gaf ons reden voor een totaal andere opbouw van stuklijsten, routings en workflow. Zo zijn wij van 13.000 stuklijstregels teruggedaan naar 2.200. Hierdoor is de structuur simpeler en transparanter geworden. De modellen hebben we in enkele maanden kunnen bouwen, maar vanwege zo'n conversieslag moet er nog wel wat geoptimaliseerd worden. Het mooie aan Sofon is dat aanpassingen direct door onszelf te maken zijn. Je weet onmiddellijk waar de onvolkomenheid zit en dan is een wijziging zo gemaakt. De aanpassing kan meteen live gezet worden zonder de rest van de organisatie te belasten.”

### INTERFACE MET AX

Nadat de modellen in Sofon gebouwd waren, was het tijd voor de interface met AX. Klerx: “De interface functioneert prima. Beperkingen die we in AX ondervonden, hebben we met functionaliteiten die Sofon biedt, kunnen oplossen. Als er bijvoorbeeld een aggregaat



## “Met Sofon verbeterden wij onze stuklijsten, routings, workflow en de kwaliteit van onze offertes”

gebouwd moet worden, heeft Aggregatenbouw hier eerst een compressor voor nodig. Als dit in AX ingepland wordt, wordt de compressor parallel gepland aan de aggregaat. Dat konden we voorheen oplossen door handmatig met de datum te schuiven. Met Sofon kunnen we deze handmatigheid ondervangen door dit in de stuklijststructuur te regelen. Voordat we met Sofon werkten, werd de stuklijst pas na bevestiging van de klant in het systeem bekend. Daarna moesten we dus nog gaan kijken of materialen überhaupt wel binnen waren. Nu kunnen we met Sofon automatisch en tijdig voorraad reserveren en werkplaatsen op de juiste manier inplannen.” Ook heeft GEA Grasso BV voordelen behaald op het gebied van parallelplanning. Moonen: “AX plant machines standaard achter elkaar, ook al wil je er meerdere tegelijkertijd maken, zoals bij ons continu gebeurt. Met onze vorige configurator was het onmogelijk om aan te geven dat er parallel gepland moest worden, maar met Sofon lukt dit wel. Het is voor ons een groot voordeel dat we zo de *werkelijkheid* in ons ERP-systeem kunnen verwerken.” Ook kan GEA Grasso BV precies berekenen hoeveel tijd er nodig is om een machine te maken. Dat is goed voor de bepaling van de kosten en de capaciteitsplanning.

### GEEN OMKIJKEN NAAR DE SOFTWARE

Naar de Sofon-software heeft GEA Grasso BV geen omkijken. Klerx: “Gedurende de periode

dat we modellen bouwden en aan het testen waren, zijn we probleemloos gewicht naar een nieuwere AX-versie, evenals naar een ander hosting center voor Sofon en AX.” Moonen vult aan: “Sofon is in gebruik ook erg prettig. Modelopbouw, -onderhoud en -beheer is veel gebruikersvriendelijker geworden. Ook voor de gebruiker is Sofon erg overzichtelijk. Dit komt door de logische opbouw van de vraag- antwoordopzet die Sofon hanteert tijdens het configureren. Dat was met onze oude configurator wel anders. Daarnaast zijn onze offertes qua inhoud en kwaliteit sterk verbeterd en kunnen we documenten specifiek aanpassen per gebruiker. Voorheen kreeg elke afdeling hetzelfde document als de klant. Nu zijn deze wensen en eisen per afdeling vastgesteld, zodat zij alleen documenten krijgen met voor hen relevante informatie.” Sofon staat nu wereldwijd ingericht bij zo'n 15 bedrijven binnen de divisie. Daarnaast moeten er nog een paar bedrijven getraind worden. Moonen: “GEA Grasso BV is het eerste productiebedrijf binnen de divisie dat live is gegaan met Sofon in combinatie met AX. Tot nu toe heeft elk productiebedrijf haar eigen selectiesoftware, maar daar zal op korte termijn verandering in komen. Het is nu van belang dat de andere productiebedrijven zo snel mogelijk hun modellen beschikbaar stellen in Sofon, zodat de verkooporganisatie dan echt de voordelen van Sofon zal kunnen uitbuiten, omdat er dan nog maar met één systeem gewerkt wordt.”

## WAT BEREIKTE GEA GRASSO BV MET SOFON?

- Alle componenten die binnen de divisie geproduceerd worden, kunnen ondergebracht worden in één catalogus waarmee de verkoopkantoren complete aanbiedingen kunnen maken. Zo wordt er met slechts 1 systeem gewerkt in plaats van zo'n 10 verschillende systemen
- Beheersing van enorme variëteit aan componenten
- Geen omkijken naar de software
- Verbetering workflow, routings en opbouw stuklijsten; van 13.000 stuklijstregels naar 2.200
- Stuklijst wordt tijdens configuratie opgebouwd
- Materiaal-, capaciteits-, parallel- en sequency-planning beter toepasbaar zonder handmatigheid
- Mogelijkheid tot berekenen van machinetijden
- Modelopbouw, -onderhoud, -beheer en gebruik is gebruikersvriendelijk en overzichtelijk
- Offertes qua inhoud en kwaliteit sterk verbeterd
- Generatie gebruikersspecifieke interne en externe documenten

