

“Sofon biedt ons op elk moment toegang tot juiste en actuele gegevens”



v.l.n.r. Klaus Pekruhl ALGEMEEN DIRECTEUR,
 Ulrich Klempert VOORMALIG SALES MANAGER,
 Mathias Rau, SALES-MEDEWERKER

Langguth GmbH uit het Duitse Senden (Westfalen) is een middelgrote producent van klantspecifieke oplossingen voor het etiketteren van allerlei soorten producten. In de vestiging in Senden biedt de onderneming werk aan meer dan 100 medewerkers.

Langguth wil verder groeien en beseft dat herstructurering daarvoor onontkoombaar is. We spraken met Klaus Pekruhl (Algemeen Directeur), Ulrich Klempert (voormalig Sales Manager) en Mathias Rau (Sales-medewerker) over de bijdrage die Sofon daaraan heeft geleverd.

Sofon helpt Langguth bedrijfskennis duurzaam te borgen

GROEI IN EXPORT

De producten van Langguth zijn onderverdeeld in vier productlijnen: zelfklevende etiketten, koudlijmetiketten, hot melt-etiketten en sleeve-etiketten. Langguth is op de Duitse markt al zeer sterk vertegenwoordigd. Pekruhl: “Maar we zien de grootste groeikansen voor de toekomst in het buitenland. We fabriceren nu al meer dan 50% van onze producten voor de export. We komen echter voor problemen in het verkoopproces te staan als we in andere landen willen gaan opereren. In Duitsland hebben we de Engineering volledig zelf in handen, maar in het buitenland niet. Daar moeten we vertegenwoordigers inzetten die toegang tot onze know-how moeten hebben, omdat ze niet over het technische inzicht beschikken. Bovendien moeten de vertegenwoordigers op elk moment met de juiste documenten en offertes kunnen werken. We wilden meer structuur in het hele proces brengen en het werk van de Sales-medewerkers verlichten en hen ondersteunen bij het adviseren van klanten over onze producten. Met ons zelf ontwikkelde offerteprogramma was dat niet mogelijk. Deze standalone-oplossing is ondertussen 15 jaar oud en heeft

gewoon zijn grenzen bereikt. Maar in Sofon vonden we de oplossing.”

IMPLEMENTATIE

Bij Langguth houden twee medewerkers zich met Sofon bezig. Pekruhl: “De heer Klempert – die al 50 jaar in het bedrijf werkzaam is en over een enorme kennis beschikt – beheert de technische kanten van het project. Verder heeft de heer Rau de volledige know-how van Langguth in Sofon vastgelegd.” Tot op heden zijn al 80% van de producten van Langguth in Sofon ondergebracht. Rau: “In het begin werden we getraind door een Sofon-consultant. Tijdens de training werden de mogelijkheden van Sofon al snel duidelijk. We beseften toen dat we onze product- en modulestructuur moesten heroverwegen.” Klempert legt uit: “In het verleden hadden we 57 verschillende machinetypes, terwijl voor veel machines toch vergelijkbare bouwstenen nodig zijn. Het was dus de kunst om met minder machinetypes toe te kunnen, zonder dat onze klanten daarvoor ook maar iets hoefden in te leveren. Met Sofon werd ons duidelijk dat een reductie van de verschillende machinetypes mogelijk is.”



“Sofon biedt ons op elk moment toegang tot juiste en actuele gegevens”

MANIER VAN DENKEN

Veranderingen worden altijd sceptisch ontvangen en dat was bij Langguth ook het geval. Klempert: “In het begin werd de herstructurering – die beslist nodig was – nogal terughoudend ontvangen. De manier van denken in het verkoopproces moest veranderen. Dat gaat niet van vandaag op morgen, alleen in kleine stappen. Hoe langer we met Sofon bezig zijn, hoe duidelijker de voordelen worden. Voor ons is het grootste voordeel dat het vrijwel onmogelijk is om fouten te maken, omdat je door het hele proces wordt geleid. Sofon legt alle mogelijkheden en onmogelijkheden aan de gebruiker voor en hierdoor vergeet je niets. Sofon helpt ons ook om tijd te besparen, omdat alle gegevens maar een keer ingevoerd hoeven te worden en niet twee of zelfs drie keer in verschillende systemen.”

INHOUDELIJKE EN VISUELE KWALITEIT

Offertes zijn bij Langguth nu inhoudelijk en visueel van veel hogere kwaliteit. Rauen: “Tegenwoordig ben je er niet met een offerte die inhoudelijk juist is. Ook visuele aspecten zijn iets waarmee je je onderscheidt. Met een paar handelingen kunnen we offertes nu voorzien van

illustraties en grafieken. Daarnaast wilden we niet opnieuw met een standalone-oplossing komen te zitten. Om deze reden is ons ERP-systeem via een interface met Sofon verbonden. Ook zetten we Sofon in bij Sales, Productie en de Customer Service om informatie over de klant vast te leggen. Zo vormt Sofon een intern communicatiemiddel dat iedereen toegang biedt tot actuele gegevens.”

TOEKOMST

Langguth wil de inzet van Sofon in de toekomst nog verder uitbouwen. Klempert: “Het zou mooi zijn als we direct vanuit de geconfigureerde bouwgroepen de bijbehorende stuklijsten en routings kunnen opstellen, die we dan direct in productie kunnen inbrengen. Dat is mogelijk met Sofon.” Het thema kennisoverdracht en kennisbehoud gaat Langguth verder uitwerken. Rauen: “Als een medewerker 50 jaar bij Langguth werkt, dan heeft hij een enorme kennis opgebouwd. Als die persoon het bedrijf dan verlaat, gaat vanzelfsprekend veel know-how verloren. Daarom gaan we in de toekomst nog meer kennis in Sofon onderbrengen om te zorgen dat ervaring en inzicht duurzaam worden geborgd.”

WAT BEREIKTE LANGGUTH MET SOFON?

- Kennis is geborgd
- Visueel aantrekkelijke en inhoudelijk juiste offertes
- Integratie met bestaand ERP-systeem. Geen losstaande oplossingen meer
- Inzet als intern communicatiemiddel: biedt op elk moment toegang tot actuele gegevens
- Sales-medewerkers kunnen klanten eenvoudig adviseren
- Vermindering van het aantal machinetypes, zonder dat de klant ook maar iets hoeft in te leveren

