



“Sofon ist für uns eine strategisch gute Wahl”



Robin Meinders ICT MANAGER

Novoferm Nederland BV (seit 2003 Teil der Sanwa Shutter Corporation) ist Hersteller und Lieferant von Qualitätstoren für den industriellen und den privaten Markt. Von Niederlassungen in Waardenburg, Roermond und Almelo (NL) aus wickelt Novoferm die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb dieser Tore ab. Über eine Vertragshändlerorganisation und Schwesterunternehmen in fast allen europäischen Ländern finden die Produkte ihren Weg zu den ausländischen Kunden. Die niederländischen Niederlassungen haben Sofon als Guided Selling-Lösung eingeführt. Robin Meinders (ICT Manager) erläutert, warum die Wahl auf Sofon gefallen ist und was die Resultate sind.

Was andere Konfiguratoren nicht konnten, ist Sofon bei Novoferm gelungen

BREITE PRODUKTPALETTE

Novoferm produziert eine große Anzahl verschiedener Tore. “Dabei ist vor allem zu denken an Sektionalovertore, Kipptore, Falttore, Schwingtore, Dockshelters, Dockunits... Das Sektionaltor ist unser wichtigstes Produkt und bringt einen Großteil unseres Umsatzes”, so Meinders. “Jedes Tor, das wir produzieren, ist kundenspezifisch: es gilt eine Öffnung abzudichten und diese Öffnung hat immer eine andere Größe. Und jeder Kunde hat wieder andere Präferenzen bezüglich Farbgebung, Bedienung, Sichtabschnitten... Darüber hinaus müssen wir Isolationswerte berücksichtigen und die Frage, wo das Tor bleibt, wenn es geöffnet ist: nach oben oder am Dach entlang. Das erfordert zahlreiche Berechnungen, die die Sachen komplex machen. So wird etwa eine Federberechnung durchgeführt, die schließlich zu einem Paket (Federn einer bestimmten Stärke in Verbindung mit einer Kabeltrommel) führen muss, welche das Tor in Balance hält. Dabei sind nicht nur das Gewicht und die Höhe relevant, sondern auch die verfügbaren Federstärken, der Neigungswinkel des Daches, der verfügbare Einbauraum...”

VERGANGENHEIT

Bei Novoferm Nederland BV sind bereits etliche Konfiguratoren zum Einsatz gekommen – sowohl innerhalb als auch außerhalb von ERP. “Bei allen Konfiguratoren, die wir im Einsatz hatten,

kamen wir ganz schnell an die technischen Begrenzungen. Die Sektionaltore waren für diese Applikationen zu komplex zu konfigurieren. Eine Spezialsoftware für die Sektionaltore wurde damals extern weiter ausgebaut zu einem funktionell hochwertigen Produkt, wobei selbst die Vertragshändler unterstützt wurden. Intern war jedoch kaum Kenntnis zur Wartung dieses Pakets vorhanden.”

ERKENNTNIS

Nach einiger Zeit wollte Novoferm nicht mehr mit Spezialsoftware für die Sektionaltore und zusätzlich mit einem Konfigurator für die übrigen Produkte arbeiten. “Es entstand ein großer Bedarf an Einheitlichkeit: für alle Produkte und alle Abteilungen wollten wir die gleiche Arbeitsweise und den gleichen Einsatz von Applikationen – also auch einen einzigen Konfigurator, in dem alle Produkte konfiguriert und angeboten werden konnten. Bis dahin waren wir nicht in der Lage gewesen, auch nur mit einem der eingesetzten Konfiguratoren richtige Angebote zu erstellen.”

HERAUSFORDERUNG

Novoferm wollte die Herausforderung mit Sofon annehmen. “Wir haben uns angesichts der schlechten Erfahrungen mit anderen Lieferanten in der Vergangenheit für ein Pilotprojekt entschieden. Wir haben dann mit dem Modellieren unseres kompliziertesten Produkts begonnen, mit den Sektionaltoren. Kein einziger



“Sofon ist für uns eine strategisch gute Wahl”

Konfigurator konnte diese Komplexität bewältigen. Die Frage war deshalb auch: wird es nun endlich klappen? Und tatsächlich – das Pilotprojekt wurde innerhalb weniger Monate positiv abgeschlossen! Danach haben wir mit der eigentlichen Implementierung begonnen. Wir hatten inzwischen die nötige Erfahrung mit Konfiguratoren. Dadurch hatten wir ein gutes Bild bei der Einrichtung der Modelle, und wir fanden außerdem, dass die Funktionsweise von Sofon sehr gut zu uns passt.”

FUNKTIONSWEISE

Novoferm verfügt inzwischen über den Sofon Sales Organizer (CRM-Modul), den Sofon Proposal Organizer (Angebots- und Variantenkonfigurator) und eine weitgehende Integration mit SAP, entwickelt durch Sofon und Uphantis (‘SAP Integration Partner’). “Im Sales Organizer erstellen wir eine Opportunity oder ein Projekt. In Sofon Proposal Organizer wird das Produkt dann konfiguriert, automatisch visualisiert und werden Stücklisten, Arbeitspläne und Daten für die Maschinensteuerung erstellt. Sodann wird mit einem Knopfdruck die Schnittstelle zu SAP angesteuert, wo ein neuer SAP-Auftrag entsteht. Wenn der Auftrag in die Produktion geht, wird ein Datensatz an die PCs in der Produktion versandt. Sodann tippt der Maschinenbediener die Auftragsnummer ein, und dann beginnt die Maschine von selbst mit Sägen, Fräsen und Bohren.”

RESULTATE

Inzwischen ist bei Novoferm eine einheitliche Arbeitssituation geschaffen worden. “Auch brauchen Angebote nicht mehr mit Word und Excel erstellt zu werden. Das machen wir nun

mit Sofon. Ein weiterer Vorteil ist, dass wir nun alle Daten nur noch einmal speichern müssen und dass diese Daten im gesamten Prozess wieder verwendet werden können. Wir brauchen Daten somit nicht mehr in SAP abzutippen, wenn eine Anfrage zum Auftrag wird.” Auch wurden einige Vorteile im Bereich Logistik und Produktion realisiert. “Maschinenparameter werden nun nicht mehr zum Zeitpunkt der Konfiguration durchgegeben, sondern in dem Moment, wenn in SAP angegeben wird, dass der Auftrag produziert wird. Somit können jetzt keine alten fehlerhaften Maschinenparameter mehr durchgegeben werden. Auch sind Änderungen flexibler zu handhaben. Wenn es sich ein Kunde anders überlegt, sind die Stückliste und der Arbeitsplan einfach zu ändern. Das war früher ganz anders.”

ZUKUNFT

Novoferm will in der nächsten Zeit seine komplette Produktpalette in Sofon eingeben. Ein weiterer wichtiger Schritt für Novoferm ist der Einsatz von Sofon bei den Vertragshändlern. “Wir möchten, dass unsere Vertragshändler Tore über das Internet konfigurieren können. Das Angebot und die Preise, die Sofon generiert, können sie auch bei ihren Kunden verwenden. Wenn das Angebot zum Auftrag wird, kommt die Konfiguration bei uns über eine E-Mail herein. Nach einer kurzen Kontrolle wird der Auftrag an SAP weitergeleitet. Von SAP aus erfolgt eine Auftragsbestätigung. Dann gibt es eigentlich keine einzige Veränderung mehr zwischen dem Moment des Konfigurierens und Produzierens. Für uns ist Sofon ganz klar eine gute strategische Wahl.”

WAS HAT NOVOFERM MIT SOFON ERREICHT?

- Eine einzige Lösung (CRM, Produktkonfiguration, Visualisierung und Angebotserstellung) für alle Produkte: einheitliche Arbeitsweise und einzusetzende Applikationen
- Weniger Handarbeit
- Sektionaltore konfigurieren: was kein einziger Konfigurator konnte, ist Sofon gelungen
- Pflege von Produktzeilen in Eigenregie (ohne externe Programmierer)
- Integration mit SAP (SAP-zertifiziert)
- Maschinensteuerung: Parameter werden im Zeitpunkt der Produktion bestimmt, nicht im Zeitpunkt der Konfiguration. So verursachen zwischenzeitliche Änderungen keine Fehler
- Daten nur einmal speichern
- Änderung flexibel und schneller möglich
- Möglichkeit des Einsatzes von Sofon bei den Vertragshändlern
- Gutes Zusammenpassen mit dem Produkt und dem Unternehmen Sofon

