

“Sofon biedt ons flexibiliteit in een markt die voortdurend aan verandering onderhevig is”



v.l.n.r. Harry Buter IT MANAGER
 Willy Keller HOOFD VERKOOP BINNENDIENST

Bollegraaf Recycling Machinery levert wereldwijd machines voor de recycling industrie. Het productportfolio van Bollegraaf bestaat onder andere uit balenpersen, sorteersystemen, shredders, transportbanden, sterrenzeven en rollensnijmachines. Voor de configuratie, calculatie en generatie van verkoopdocumenten behorende bij deze machines zet Bollegraaf Sofon Guided Selling in.

Harry Buter (IT Manager) en Willy Keller (Hoofd Verkoop Binnendienst) lichten hun keuze voor Sofon toe en vertellen over de implementatie en de behaalde resultaten.

Bollegraaf configureert complexe producten eenvoudig met Sofon

VAN EXCEL NAAR SOFON

Bollegraaf werkte voorheen met een calculatieprogramma binnen Excel. Naarmate de afvalverwerkingsinstallaties complexer werden, liep Bollegraaf tegen de beperkingen van Excel aan. Keller: “Op een gegeven moment kon Excel de vele data niet meer aan. Dan liep het programma vast en bestond het risico dat je een deel van je data kwijt was. Dat was natuurlijk erg vervelend. Maar het was nog vervelender dat meerdere mensen verschillende calculaties konden maken voor eenzelfde product.” Buter vult aan: “Als de Excel-calculatie compleet was, moest deze vervolgens omgezet worden in een Word-document. Dat kostte veel tijd en door die handmatigheid was de foutkans ook aanwezig. Zo bestond het risico dat er combinaties verkocht werden die niet maakbaar waren.” De beperkingen van Excel vormden voor Bollegraaf een reden om op zoek te gaan naar een verkoopondersteunend systeem. Bollegraaf wilde graag een systeem waarmee configuraties en calculaties op een eenduidige manier plaats zouden vinden. Keller: “Daarnaast wilden wij een standaardisatieslag maken, stuklijsten opbouwen tijdens de

configuratie, verkoopdocumenten genereren en aansluiting op ons ERP-pakket krijgen. Sofon bleek aan al onze wensen te voldoen.”

IMPLEMENTATIE

Bollegraaf heeft nagenoeg haar gehele leveringsprogramma in Sofon staan, maar ook producten van zusterondernemingen en toeleveranciers die gebruikt worden in de installaties. Buter: “Ik ben begonnen met het invoeren van de relevante productkennis rondom de balenpersen. Vervolgens maakte de Verkoop Binnendienst op basis van dit model offertes. Zo konden we alvast wat ervaring opdoen, voordat ik de complexere producten zou invoeren.” De complexiteit van de combinaties bestaat met name uit de verschillende onderdelen. Keller licht toe: “De combinaties die we leveren, zijn ware projecten. Een groot project kan uit meer dan honderd verschillende producten bestaan. Zo moet je bijvoorbeeld een balenpers configureren, maar ook een toevoerband. Deze installaties bestaan uit min of meer standaardproducten, maar die standaardproducten moeten wel ingepast worden in een groter geheel. Zo moeten er



“Sofon biedt ons flexibiliteit in een markt die voortdurend aan verandering onderhevig is”

per klant aanpassingen gemaakt worden qua afmetingen, snelheid, doek op de banden... Dat maakt het zo complex.” Deze complexiteit is ondervangen in de Sofon-modellen. Keller: “Nu de product-kennis in Sofon zit, kunnen producten aan de hand van een vraag- en antwoordopzet geconfigureerd worden. Deze vragen worden in een logische volgorde gesteld, waarbij gebruik wordt gemaakt van defaults en uitsluitingen. De vraagstelling werkt dan al naar de oplossing toe. Zo hebben we een flexibel model weten te creëren.”

ALLE PLANNEN GEREALISEERD

Inmiddels is Sofon geruime tijd live bij Bollegraaf en zijn alle plannen gerealiseerd. Buter: “De koppeling met het ERP-systeem Microsoft Dynamics AX werkt prima. Op het moment dat er een verkooporder is gescoord, is alle informatie direct voorhanden. Deze informatie wordt vanuit Sofon doorgegeven aan ons ERP-systeem. We kunnen dan direct starten met de inkoop en productie.” Ook de offertes van Bollegraaf zien er veel beter uit dan voorheen. Keller: “Toen we de eerste offertes maakten met Sofon vernamen we veel positieve reacties van bestaande klanten. Ze vonden onze offertes professioneler en completer ogen. Dat horen we graag. Bij installaties die al snel enkele tonnen tot miljoenen euro’s kosten, mag je ook wel een goede offerte

verwachten.” Inmiddels brengt Bollegraaf consistente offertes uit in verschillende talen: Nederlands, Engels, Duits, Frans en Spaans. Buter: “Sofon is gevuld met standaardteksten. Zo kunnen we bijvoorbeeld een Spaanse offerte met een druk op de knop omzetten in een Nederlandse offerte. Dat is handig als je de Spaanse taal zelf niet beheerst; je weet toch precies wat er aangeboden is.”

FLEXIBILITEIT

De offertes van Bollegraaf zijn niet alleen vooruitgegaan qua inhoud en vormgeving, ook heeft Bollegraaf tijd weten te besparen in het offerteproces. Buter: “Vragen worden minder snel vergeten, de lay-out is direct goed en fouten worden voorkomen. Als we offertes op de oude manier moesten maken, was er intern geen doorkomen meer aan. Onze zusterbedrijven Lubo en Bollegraaf Logistics staan ook positief tegenover Sofon; zij hebben gezien welke resultaten wij behaald hebben. Wij willen Sofon daar dan ook gaan implementeren. Daarnaast hebben wij plannen om Sofon intern breder in te zetten. Zo willen wij de offertes voor de serviceafdeling met Sofon gaan genereren. Maar ook CRM staat op de agenda. Je ziet dat Sofon voldoende flexibiliteit heeft om veel richtingen uit te kunnen, maar dat is ook nodig in een markt die voortdurend aan verandering onderhevig is.”

WAT BEREIKTE BOLLEGRAAF MET SOFON?

- Bijdrage aan standaardisatieproces
- Complexiteit projecten ondervangen
- Naadloze aansluiting met ERP
- Mogelijkheid om stuklijsten op te bouwen tijdens de configuratie
- Tijdsbesparing in offerteproces
- Minder controle nodig, omdat offertes direct compleet, consistent en foutloos zijn
- Professionele offertes in verschillende talen
- Flexibiliteit in een markt die voortdurend aan verandering onderhevig is

