

“Dank Sofon hat sich die Qualität unseres Vertriebsprozesses verbessert”



Paul Vincent Ros PROJEKTLLEITER ICT

Die Aktivitäten von Fri-Jado B.V. konzentrieren sich auf das Gebiet der Kühltechnik, Elektrotechnik, Sicherheit und Ladenautomatisierung in den Foodretail- und Foodservice-Märkten. Als Allround-Installations- und Serviceunternehmen und System Integrator ist Fri-Jado hauptsächlich auf dem niederländischen Markt tätig. Darüber hinaus exportiert Fri-Jado in gut 70 Länder. Fri-Jado bearbeitet den Markt mit eigenen Verkaufsniederlassungen im Vereinigten Königreich, in Deutschland, Singapur und den Vereinigten Staaten sowie mit einem globalen Netz lokaler Vertragshändler und Servicebetriebe. Bereits seit Jahren wird Sofon Guided Selling von Fri-Jado erfolgreich als Sales-, Produkt- und Projekt-Konfigurator eingesetzt. Paul Vincent Ros, Projektleiter ICT, war am Selektionsprozess und an der Implementierung von Sofon beteiligt. Heute sieht er Sofon als eine der besten Entscheidungen, die Fri-Jado je getroffen hat. Wir werfen einen Blick zurück auf die Ausgangssituation und sehen, welche Veränderungen Sofon bewirkt hat.

WWW.SOFON.COM

Fri-Jado unterbreitet seinen Kunden mit Sofon rasch exakte Angebote

LANGE SUCHE

Fri-Jado hat eine lange Suche nach einem guten Produkt- und Projektkonfigurator hinter sich, mit dem auch zuverlässige Verkaufsdokumente generiert werden können. Paul Vincent Ros: “Wir haben einen Konfigurator gesucht, mit dem wir unsere Konkurrenzfähigkeit verbessern konnten. Wir wollten gerne in der Lage sein, exakte, kundenspezifische Angebote zu erstellen und gleichzeitig unsere Produktions- und Logistikabläufe effizient gestalten. So würden wir hohe Kosteneinsparungen realisieren können, was natürlich auch wieder unseren Kunden zugute kommen würde. Während unserer Suche haben wir etliche Konfiguratoren untersucht und auch tatsächlich eingesetzt, aber keines dieser Tools hat unsere Anforderungen erfüllt. Oft ließ die Leistung zu wünschen übrig, war die Software schwer zu pflegen, konnten keine kommerziellen Dokumente produziert werden und waren die Konfigurationen eine Fehlerquelle. Also ganz und gar nicht ideal! Außerdem hatte keiner dieser Konfiguratoren ein Projektmodul.” In Sofon fand Fri-Jado den verheißungsvollsten Lieferanten. Ein ausführliches Programm von Anforderungen wurde formuliert. Angesichts der Erfahrungen mit anderen Konfiguratoren hatte sich Sofon zu beweisen.

WÜNSCHE UND ANFORDERUNGEN

Schnell zeichnete sich ab, dass Sofon alle Wünsche und Anforderungen erfüllen würde. Sofon ist bei Fri-Jado als Sales-, Produkt- und Projektkonfigurator im Einsatz. Ros: “Das Projektmodul in Sofon ist für Fri-Jado unverzichtbar, denn das Einrichten eines Supermarkts ist ein gewaltiges Projekt! Unsere Projekte bestehen aus Dutzenden von Produkten, die untereinander zusammenhängen; jedes Teil, das man im Supermarkt aufstellen möchte, ist davon abhängig, was im Supermarkt bereits steht oder noch stehen wird. Außerdem ist diese Einteilung bei jedem Kunden anders, ebenso wie die Zusammenstellung der Anlagen und Ausrüstung. Und dann gibt es auch noch die interne Produktion von Verkaufstheken und diverse Lieferanten für das Mobiliar... Das muss natürlich gut organisiert werden. Und das ist mit Sofon Guided Selling möglich. Sofon berücksichtigt alles – vom Aufstellort für die Anlage bis hin zu Lärmemissionsnormen.”

KEINE FEHLER IN ANGEBOTEN UND PRODUKTION

Seit der Implementierung hat Fri-Jado einige Verbesserungen erfahren. Ros: “Von Anfang an



“Dank Sofon hat sich die Qualität unseres Vertriebsprozesses verbessert”

waren wir von der offenen Gestaltung von Sofon sehr angetan. Die Software ist sehr transparent, hat keine hohe Anwendungsschwelle und kann somit auch von Kollegen ohne jegliche Programmiererfahrung problemlos erlernt werden. Der Modellbau erfolgt bei Fri-Jado noch hauptsächlich in Konsultation zwischen Kollegen mit großem Produktwissen und mir selbst, zunehmend jedoch durch die kaufmännische Abteilung. Produktwissen wird in Modellen gespeichert, die die Basis für die Konfiguration bilden. Die Angebotsersteller gehen diese Modelle über eine Frage-Antwort-Methode durch und konfigurieren so Produkte und Projekte. Auf jede Frage können nur korrekte Antworten gegeben werden. So können keine Fehler mehr gemacht werden! Früher war dies natürlich noch möglich. Es konnten sich leicht Fehler in ein Angebot oder, schlimmer noch, in die Produktion einschleichen. Dank Sofon hat sich die Qualität unserer Verkaufsdokumente verbessert, sind die angebotenen Produkte auch immer machbar und ist die Zusammenarbeit zwischen den am Vertriebsprozess Beteiligten verbessert.”

DRASTISCH VERKÜRZTE EINARBEITUNGSZEIT UND ANGEBOTSDURCHLAUFZEIT

Die Angebotsersteller arbeiten gerne mit Sofon. Ros: “Sie können nicht nur mit Sofon selbst, sondern auch mit unseren Produkten schnell eingearbeitet werden. Früher war ein halbes Jahr Einarbeitungszeit erforderlich, um selbstständig ein Angebot erstellen zu können. Mit Sofon gelingt dies bereits

nach einigen Wochen. Denn die Mitarbeiter müssen für die Erstellung eines korrekten Angebots nicht mehr das gesamte Produktwissen im Kopf haben. Mit Sofon wird man einfach durch die Konfiguration geführt. Dies hat auch ergeben, dass das Erstellen eines Angebotes viel weniger intensiv geworden ist. Denn Sofon wandelt die fehlerfreie Konfiguration in exakte Angebote im richtigen Hausstil und mit den dazugehörigen Abbildungen um. Und zudem ist auch noch die gezielte Berechnung von Verkaufspreisen möglich, selbst von kompletten Projekten! Wir haben in die Sofon-Modelle Praxiswerte aufgenommen, sodass wir eine richtige Angabe über das Endergebnis bekommen. Damit können verlustreiche Bestellungen vermieden werden. Und dies bietet unseren Kunden natürlich auch mehr Klarheit. Sie erhalten schneller ein exakteres und ansprechenderes Angebot.”

ZUKUNFTSPLÄNE

Paul Vincent Ros sieht weitere Einsatzmöglichkeiten für Sofon im Unternehmen: “Sofon könnte auch als Internetmodul für unsere Händler eingesetzt werden. Das ist eine ideale Methode, um ihnen aktuelle Informationen wie Preislisten und technische Daten zukommen zu lassen. Außerdem sehen wir Möglichkeiten für das CRM-System von Sofon, den Sales Organizer. Sie sehen also, dass uns immer noch Bereiche einfallen, in denen wir Sofon nutzbringend zur Unterstützung unserer betrieblichen Abläufe einsetzen können.”

WAS HAT FRI-JADO MIT SOFON ERREICHT?

- Wissen ist gespeichert. Das hat drei Vorteile:
 - Keine Fehler in Angeboten und Produktion
 - Drastisch verkürzte Einarbeitungszeit bei neuen Mitarbeitern: von einem halben Jahr auf einige Wochen
 - Keine Missverständnisse zwischen Angebotserstellern und Arbeitsvorbereitung durch Bestellungen mit unklaren Informationen
- Zuverlässige Preisangaben basierend auf Praxiswerten
 - Keine verlustreichen Bestellungen durch unsorgfältige Preisangaben. Durch die exakte Berechnung ist die Marge immer gewährleistet
- Adäquate Reaktion auf Preisanfragen durch schnelle Angebotserstellung möglich
- Verbesserte Zusammenarbeit zwischen den am Vertriebsprozess Beteiligten

