



“Mit Sofon stehen uns täglich aktuelle Informationen, Modelle und Konfigurationen zur Verfügung”



Gerald Aigner  
 PROJECT MANAGER SOFON IMPLEMENTIERUNG

Fronius entwickelt, produziert und vertreibt Produkte in drei Geschäftsfeldern: Schweißtechnik, Solartechnik und Batterieladesysteme. Bei allen Produkten von Fronius liegt der Schwerpunkt auf der Umwandlung von Energie. Der im Markt für seine technologische Führung bekannte Familienbetrieb ist inzwischen auf 2500 Mitarbeiter angewachsen. Durch dieses Wachstum wurde es für Fronius äußerst wichtig, den Mitarbeitern komplexes Produktwissen auf einfache Weise vermitteln zu können. Da war Sofon eine hochwillkommene Lösung. Gerald Aigner (Projekt-Manager Sofon Implementierung) berichtet über die Situation vor und nach Sofon.

## Fronius kann durch Wissensspeicherung Fehlerquote senken

### GRENZEN VON EXCEL

Bei Fronius wurde mit Excel und Word gearbeitet, um Produkte zu konfigurieren und Angebote zu erstellen. Aigner: “Grundlage für die Produktkonfiguration war eine Preisliste, in der Abhängigkeiten festgelegt waren. Daraus konnten wir ersehen, dass die Auswahl einer Komponente bestimmte Folgen hatte – die Auswahl anderer Komponenten war nicht mehr möglich, während wiederum andere Teile gewählt werden mussten. Nach einiger Zeit kam Excel an seine Grenzen und wurde unübersichtlich im Gebrauch; es gab zu viele Varianten, Ausschlüsse und Verpflichtungen. Unsere Verkäufer konnten den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr sehen.”

### FEHLER

Die Zahl der Fehler, die bei Konfigurationen gemacht wurde, nahm immer mehr zu. Aigner: “Um die Qualität unserer Angebote zu garantieren, mussten Angebote und Bestellungen intern kontrolliert werden. Das war sehr zeitraubend, wodurch die Mitarbeiter, die für die Kontrollen zuständig waren und somit über das gesamte Produktwissen verfügten, überlastet waren. Inzwischen erlebten wir als Unternehmen eine große Wachstumsphase.

Neue Arbeitnehmer mussten unsere Produkte kennenlernen, um diese konfigurieren zu können. Das war aufgrund der von uns angebotenen großen Produktvielfalt praktisch nicht mehr möglich. Es war klar, dass das mit den Konfigurationen verbundene Wissen dezentral zur Verfügung gestellt werden musste.”

### AKTION

Von einem internen Projektteam bei Fronius wurde das Problem detailliert erfasst. Aigner: “Es wurde deutlich, dass es uns als Organisation nicht gut gehen würde, wenn wir nicht handeln würden; wir brauchten eine Lösung für die Speicherung von Wissen und damit eine Reduzierung der Fehlerquote und den damit verbundenen Kosten. Wir haben dann ein Konzept erstellt, mit dem wir mehrere Anbieter geprüft haben. Diese Anbieter haben Software angeboten, mit der wir mit unserem Produktportfolio – sowohl funktionell als auch inhaltlich – rasch an unsere Grenzen stoßen würden. Dann erschien Sofon auf der Bildfläche.”

### BROWSERVERSION

Sofon hat alle Möglichkeiten geboten, die Fronius suchte. Aigner: “Sofon erfüllt unsere Erwartungen auch in der Praxis. Die



## “Mit Sofon stehen uns täglich aktuelle Informationen, Modelle und Konfigurationen zur Verfügung”

Implementierung ist rasch und problemlos verlaufen. Wir haben ein Projektteam mit Mitarbeitern aus verschiedenen Abteilungen zusammengestellt. Ihr Wissen wurde gespeichert und steht nun unseren Mitarbeitern über eine Browserversion der Sofon-Software zur Verfügung. Wir haben uns bewusst für eine Browserversion entschieden. Unsere Aktivitäten als Unternehmen sind sehr international, und wir haben zahlreiche Tochtergesellschaften weltweit. Dennoch ist die IT zentralisiert. Diese Zentralisierung musste auch bei der Konfigurationssoftware gewährleistet sein. Deshalb haben wir uns dafür entschieden, Sofon nicht auf PCs zu installieren. Stattdessen können wir uns weltweit überall einloggen, um unsere Produkte zu konfigurieren und Angebote zu generieren.”

### EINSPARUNGEN BEI ZEIT- UND MITTELEINSATZ

Mit der Einführung von Sofon konnte Fronius die Fehlerquote deutlich senken. Aigner: “Früher wurden in Konfigurationen und Angeboten viele Fehler gemacht. Durch unsere internen Kontrollen konnten wir jedoch verhindern, dass diese fehlerhaften Angebote auch an den Kunden gingen. Diese Kontrolle ist dank Sofon nun nicht mehr nötig. Das hat uns viel Zeit und damit Geld gespart. Außerdem können wir auf Anfragen aus dem Markt schneller reagieren. Wir verfügen täglich über aktuelle Informationen, Modelle und Konfigurationen und können Angebote rasch an den Kunden senden.”

### KOMPLEXES WISSEN EINFACH VERFÜGBAR

Nachdem nun das Wissen gespeichert ist, können sich die Mitarbeiter bei Fronius das Produktportfolio leichter aneignen. Aigner: “Sofon selbst ist für neue Mitarbeiter einfach und schnell zu erlernen. Außerdem lernen sie unsere eigenen Produkte rascher kennen und sind somit schneller produktiv. Auch Mitarbeiter, die die alte Methode des Konfigurierens und Generierens von Angeboten gehandhabt haben, arbeiten gerne mit Sofon. Sofon funktioniert schneller und einfacher als das alte System. Auch sind die Konfigurationen korrekt. Das war früher immer noch die Frage. Nun, da alle unsere Produkte in Sofon stehen, werden die Vorteile immer deutlicher sichtbar.”

### PERFEKTE INTEGRATION MIT ERP

Fronius hat eine Schnittstelle zwischen Sofon und BAAN. Aigner: “Die Schnittstelle funktioniert perfekt. Sofon übernimmt die komplette Konfiguration und erstellt die Stückliste des Kundenauftrags in BAAN. Damit sind auch unsere Aufträge fehlerfrei. Die Angebote, die wir generieren, möchten wir zukünftig verbessern, indem wir sie lösungsorientiert – in der Sprache des Kunden – verfassen. Außerdem möchten wir gerne, dass unsere Händler auch mit Sofon arbeiten. Sie sehen, dass ich bis heute mit unserer Entscheidung für Sofon rundum zufrieden bin.”

## WAS HAT FRONIUS MIT SOFON ERREICHT?

- Verfügung über Informationen, Modelle und Konfigurationen
- Fehlerfreie Konfigurationen und Angebote
- Vor Versendung von Angeboten keine Kontrolle mehr erforderlich
- Wissen ist gespeichert
- Schnellere Reaktion auf Marktnachfrage
- Raschere Einarbeitung neuer Mitarbeiter
- Perfekt funktionierende Schnittstelle zu BAAN
- Sofon über Web weltweit für Vertriebsmitarbeiter verfügbar
- Jeder Verkäufer kann ohne Unterstützung der Zentrale rund um die Uhr Produkte konfigurieren
- Fronius hat ‘Präferenzkonfigurationen’ erstellt. So können Verkäufer direkt eine komplette Konfiguration bestellen ohne zu konfigurieren.

