

“Mit Sofon haben wir unsere Stücklisten, Arbeitspläne, unseren Workflow und die Qualität unserer Angebote verbessert”



v.l.n.r. Bastiaan Maessen KUNDENAUFTRAGSPLANER  
Kees Klerx ICT MANAGER  
Björn Moonen SALES SUPPORT GROUP

Die GEA Refrigeration Division produziert Kühlsysteme, die unter anderem in der Nahrungsmittelindustrie (Brauereien, Schlachthäuser), bei industriellen Verfahren, bei Sport und Erholung (Kunsteisbahnen) und in Klimaanlagen zum Einsatz kommen. Die Division besteht aus verschiedenartigen Niederlassungen: 10 Produktionsbetriebe, 20 Verkaufsbüros und 10 Produktionsstätten, die die Komponenten zu einer Kühlanlage zusammenbauen. Sofon wurde von der Refrigeration Division eingeführt, damit alle Komponenten, die in der Division produziert werden, in einem einzigen Katalog untergebracht werden können. So können die Verkaufsbüros Komplettangebote erstellen. Sofon ist seit Februar 2009 bei GEA Grasso BV – einem der Produktionsbetriebe innerhalb der Division – im Einsatz. Darüber hinaus ist GEA Grasso BV am weltweiten Rollout von Sofon in den zwanzig Verkaufsbüros beteiligt. Björn Moonen (Sales Support Group), Bastiaan Maessen (Kundenauftragsplaner) und Kees Klerx (ICT Manager) berichten über den Auswahlprozess von Sofon, das weltweite Rollout und die Zukunftspläne.

## GEA Refrigeration Division: Sofon weltweit im Einsatz

### KOMPLEXITÄT

GEA Grasso BV hat eine enorme Vielfalt von Komponenten. Klerx: “Wir haben weltweit 10<sup>50</sup> Varianten; denn wir produzieren auftragsbezogen. Diese Komplexität ist nur mit einem intelligenten System zu verwalten. Wir haben vor Jahren selbst damit begonnen, einen Konfigurator zu bauen. Damals haben wir vor allem gelernt, wie es nicht geht. Danach hatten wir jahrelang einen anderen Konfigurator, der nach der Übernahme von Grasso durch GEA nicht mehr ausreichend war. Damals wurde der Verkauf dezentralisiert, wodurch das System nicht mehr zur Organisation passte. Dann sind wir auf einen Konfigurator umgestiegen, dessen Nachteile wir schnell kennengelernt haben: das System war fast nicht stand-alone zu installieren und zu betreiben, war schwer anzupassen, generierte mittelmäßige Berichte und war nicht sehr leistungsfähig. Wir wollten einen Konfigurator, der diese Nachteile beseitigen konnte und sowohl mit, als auch ohne das ERP-System Microsoft Dynamics AX einsetzbar sein würde. Inzwischen arbeitete Goedhart – ein anderer Produktionsbetrieb aus der Division – bereits seit einiger Zeit zur vollsten Zufriedenheit mit Sofon. Auch die Installationsfirma Gresco war auf der Suche nach einem Konfigurator. Wir haben damals eine Evaluierung zusammen mit den Installationsfirmen durchgeführt: sollen wir den alten Konfigurator behalten oder steigen wir auf Sofon um? Sofon schnitt bei der Evaluierung deutlich besser ab.”

### EINFACHERE UND TRANSPARENTERE STRUKTUR

Nachdem die Wahl auf Sofon gefallen war, wurde mit dem Modellieren begonnen. Klerx: “Wir brauchten nicht mehr das ganze Wissen aus der Organisation zu speichern, das hatten wir mit den drei früheren Generationen von Konfiguratoren bereits geregelt. Das bedeutet nicht, dass wir dieses Wissen direkt übernehmen konnten oder wollten; es gab uns Anlass zu einem komplett anderen Aufbau von Stücklisten, Arbeitsplänen und Workflow. So konnten wir die Zahl der Stücklistenzeilen von 13.000 auf 2.200 reduzieren. Dadurch wurde die Struktur einfacher und durchsichtiger. Die Modelle konnten wir in wenigen Monaten bauen, aber aufgrund einer solchen umfassenden Umstellung ist dann doch noch einiges zu optimieren. Das Schöne an Sofon ist, dass wir Änderungen direkt selbst vornehmen können. Man weiss sofort, wo der Fehler liegt, und dann ist eine Änderung im Handumdrehen erledigt. Die Änderung kann gleich definitiv im System vorgenommen werden, ohne dass die übrige Organisation damit belastet wird.”

### SCHNITTSTELLE MIT AX

Nachdem die Modelle in Sofon gebaut waren, war es Zeit für die Schnittstelle mit AX. Klerx: “Die Schnittstelle funktioniert prima. Beschränkungen, die wir in AX hatten, konnten wir mit Funktionen, die Sofon bietet, lösen. Wenn zum Beispiel ein Aggregat gebaut werden muss,



## “Mit Sofon haben wir unsere Stücklisten, Arbeitspläne, unseren Workflow und die Qualität unserer Angebote verbessert”

braucht der Aggregatebau dafür zuerst einen Verdichter. Wenn dies in AX eingeplant wird, wird der Verdichter jedoch parallel zum Aggregat geplant. Das konnten wir früher so lösen, dass wir das Datum von Hand geändert haben. Mit Sofon können wir diese Handarbeit ausräumen, indem wir dies in der Stücklistenstruktur regeln.“ Maessen ergänzt: “Bevor wir mit Sofon gearbeitet haben, wurde die Stückliste erst nach Bestätigung des Kunden im System bekannt. Danach mussten wir also noch prüfen, ob das Material dafür überhaupt vorhanden war. Nun können wir mit Sofon automatisch und rechtzeitig Bestand reservieren und Arbeitsplätze in der richtigen Weise einplanen.“ Auch hat GEA Grasso BV Vorteile auf dem Gebiet der Parallelplanung erzielt. Maessen: “AX plant Maschinen im Standard nacheinander – selbst wenn man mehrere gleichzeitig machen möchte, wie es bei uns laufend der Fall ist. Mit unserem früheren Konfigurator war es unmöglich, zu spezifizieren, dass parallel geplant werden sollte. Aber mit Sofon ist das nun möglich. Es ist für uns ein großer Vorteil, dass wir so die *Wirklichkeit* in unserem ERP-System verarbeiten können.“ Auch kann GEA Grasso BV nun genau berechnen, wie viel Zeit es kostet, um eine Maschine zu produzieren. Das ist für die Bestimmung der Kosten und für die Kapazitätsplanung wichtig.

### KEINERLEI PROBLEME MIT DER SOFTWARE

Über die Sofon-Software braucht sich GEA Grasso BV keine Gedanken zu machen. Klerx: “In dem Zeitraum, als wir Modelle gebaut

und getestet haben, haben wir problemlos auf eine neuere AX-Version, sowie auf ein anderes Hostingcenter für Sofon und AX umgestellt.” Moonen ergänzt: “Sofon ist auch in der Anwendung sehr angenehm. Modellaufbau, -wartung und -verwaltung sind viel anwenderfreundlicher geworden. Auch für den User ist Sofon sehr übersichtlich. Der Grund dafür ist der logische Aufbau des Frage-Antwort-Ansatzes, den Sofon beim Konfigurieren nutzt. Mit unserem alten Konfigurator war das ganz anders. Darüber hinaus sind unsere Angebote dem Inhalt und der Qualität nach sehr viel besser geworden und können nun Dokumente speziell auf den Anwender zuschneiden. Davor bekamen alle Abteilungen genau das gleiche Dokument wie der Kunde. Nun sind diese Wünsche und Anforderungen nach Abteilungen gespeichert, die jetzt nur Dokumente mit für sie relevanten Informationen bekommen.” Sofon ist nun weltweit bei rund 15 Unternehmen innerhalb der Division implementiert. Außerdem müssen noch einige Unternehmen geschult werden. Moonen: “GEA Grasso BV ist der erste Produktionsbetrieb in der Division, der Sofon in Verbindung mit AX im Einsatz hat. Bisher hat jeder Produktionsbetrieb seine eigene Selektionssoftware, aber das wird sich in Kürze ändern. Es ist nun wichtig, dass die anderen Produktionsbetriebe möglichst rasch ihre Modelle in Sofon zur Verfügung stellen, sodass die Verkaufsorganisation dann tatsächlich die Vorteile von Sofon nutzen kann, weil dann nur noch mit einem einzigen System gearbeitet wird.”

## WAS HAT GEA GRASSO BV MIT SOFON ERREICHT?

- Alle Komponenten, die in der Division produziert werden, können in einem einzigen Katalog untergebracht werden, mit dem die Verkaufsbüros Komplettangebote erstellen können. So wird nur noch mit einem System gearbeitet und nicht mehr mit 10 verschiedenen
- Verwaltung der enormen Komponenten-Bandbreite
- Problemloser Einsatz der Software
- Verbesserung von Workflow, Arbeitsplänen und Stücklistenaufbau; von 13.000 Stücklistenzeilen auf 2.200
- Stückliste wird während der Konfiguration aufgebaut
- Bessere Anwendung von Material-, Kapazitäts-, Parallel- und Sequenzplanung, ohne Handarbeit
- Möglichkeit zur Berechnung von Maschinenzeiten
- Modellaufbau, -wartung, -verwaltung und -einsatz ist anwenderfreundlich und übersichtlich
- Angebote nach Inhalt und Qualität stark verbessert
- Generierung von anwenderspezifischen internen und externen Dokumenten

