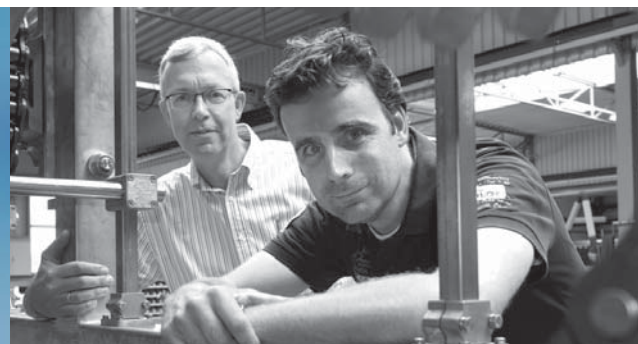


“Verkooptekeningen komen tot stand op basis van parameters uit Sofon”



v.l.n.r. Erik Slagman AREA SALES MANAGER
Leo Jansen DESIGN ENGINEER

De Kaak Groep is met 700 werknemers wereldwijd actief als leverancier van complete productielijnen voor de industriële bakkerij. Elke bakkerij die Kaak voor een klant ontwerpt, is weer anders. Het maken van een offerte met een kloppende verkooptekening (lay-out) was dan ook een tijdrovende uitdaging. De software van Sofon zal worden ingezet om het offerteproces te versnellen en te verbeteren. Erik Slagman (Area Sales Manager) en Leo Jansen (Design Engineer) vertellen over de situatie voor en na Sofon.

Kaak zet Sofon in voor calculaties, offertes en aansturing van CAD

VEEL PROCESSEN

Een complete productielijn voor een bakkerij beslaat veel processen. Slagman: “Om een brood te maken, moet het deeg allereerst gekneet, gevormd en in bakblikken gelegd worden. Dan moet het deeg rijzen en wordt het gebakken, gekoeld en gesneden. Vervolgens wordt het brood bijvoorbeeld ingevroren of ingepakt. Wij verzorgen al deze machines en het transport van de ene naar de andere machine. En voor elk land, elke klant en elk brood gelden andere wensen en eisen. Dat maakt het maken van een offerte tot een complexe aangelegenheid.”

VEEL WERK

Als er een aanvraag op de offerteafdeling van Kaak binnenkwam, ging een medewerker aan de slag met de specificaties. Slagman: “Het type brood en de gewenste bak- en rijstijden bepalen de productielijn. Aan de hand van deze gegevens berekenden we hoe groot de machines moesten worden. Deze machines visualiseerden we in de juiste volgorde met behulp van 2D-tekeningen. Vervolgens maakten we een nieuwe tekening om het

zijaanzicht van de verkooptekening te tonen. Zo kon de klant zien of de productielijn niet te hoog zou worden in zijn ruimte. Het tekenen nam veel tijd in beslag.”

CALCULATIE EN OFFERTETEKST

Een volgende stap in het offerteproces was de totstandkoming van de calculatie. Jansen: “De verkooptekening die we hadden gemaakt, vormde de basis voor de calculatie. We tikten de nummers van elk bochtje en baantje uit de verkooptekening over in ons maatwerksysteem. Vervolgens controleerden we of er niets vergeten of foutief ingevoerd was. Deze controle kostte zo een paar uur. Daarna werd de offerte voorzien van standaardteksten. Maar deze teksten klopten *net* niet helemaal, waardoor er weer een controle nodig was. Ook het aanbrengen van veranderingen in de offerte ging niet eenvoudig: weer gegevens verzamelen, machines doorrekenen en controleren. En ja, als er een offerte uit moet, dan staat er druk op. Dan wil je wel eens ‘snel’ een verandering doorvoeren. Op dat moment worden fouten gemaakt.”



“Verkooptekeningen komen tot stand op basis van parameters uit Sofon”

HET NIEUWE PROCES

Sofon zal ervoor zorgen dat het offerte-proces in positieve zin verandert. Slagman: “Als een verkoper terugkomt van een klantenbezoek, voert hij de klantgegevens in de Sofon Sales Organizer in. Ook voert hij productgegevens – zoals baktijden – in middels een vraag- antwoordopzet. Vervolgens beantwoordt de ontwerper op de offerteafdeling een aantal vragen over het bakblik (carrier), wat leidt tot een ontwerp. Als de gegevens over de bakblikken bekend zijn, dan weten we hoe groot de oven moet zijn. Vervolgens kunnen we de grootte van de narijskast (final proofer) berekenen. En als de klant ook een koeltoren wil hebben, dan weten we op basis van de voorgaande gegevens hoeveel broodjes erin moeten. Als een klant meerdere broodsoorten heeft, herhaalt dit vraag- en antwoordproces zich. Eén broodsoort bepaalt uiteindelijk hoe groot de oven moet zijn en Sofon geeft ons inzage in deze resultaten.”

KOPPELING MET CAD

Op basis van de gemaakte keuzes wordt een XML-bestand vanuit Sofon aangeboden aan het CAD-systeem Inventor. Jansen: “In Inventor komen tekeningen tot stand op basis van de parameters uit

Sofon. Hier hebben we een groot archief met modellen van alle machines die we binnen Kaak kennen.” Slagman vult aan: “Die modellen kun je zien als Lego-blokjes. Sofon bepaalt wat Inventor uit de blokkendoos haalt en welke parameterwaarden deze machine krijgt. Vervolgens “klijkt” de ontwerper de machines met verbindende transportbanden aan elkaar. Als het ontwerp van de complete bakkerijlijn voltooid is, maakt het CAD-systeem een XML voor Sofon. Hiermee worden in Sofon de offerte en de stuklijsten gemaakt, inclusief de toegevoegde details vanuit het CAD-systeem.”

MEER EFFICIENCY EN MINDER FOUTEN

Kaak is ver gevorderd met haar plannen. Slagman: “Het proces moet uiteindelijk veel tijdswinst opleveren. Dit behalen we onder andere doordat productgegevens beter vastliggen in Sofon, de technische berekeningen uniform worden uitgevoerd en we de lay-out niet meer ‘over hoeven te typen’ om een prijscalculatie te maken. Ook hoeven we geen wijzigingen meer aan te brengen in de offertetekst. De verkooptekening gaat voortaan als 3D-versie naar de klant en komt desondanks zeer eenvoudig tot stand met behulp van de ‘3D-blokkendoos’.”

WAT ZIJN DE (VERWACHTE) RESULTATEN VOOR KAAK?

- Offerteproces verloopt veel efficiënter
- Parameters uit Sofon sturen 3D-CAD-systeem aan
- Verkooptekeningen komen eenvoudiger tot stand
- Overschakeling van 2D- naar 3D-lay-outs
- Technische calculaties komen eenvoudiger tot stand
- Prijscalculatie volgt automatisch uit de 3D-lay-out; onderdelen uit de verkooptekening hoeven niet meer overgetypt te worden
- Geen extra controles meer benodigd
- Standaardofferteteksten zijn dynamisch en worden door parameters uit de 3D-lay-out aangepast
- Veranderingen in offertes zijn eenvoudig door te voeren; de prijs verandert automatisch mee
- Afspraken zijn gedocumenteerd en voor iedereen inzichtelijk

