

“Mit Sofon erstellen wir schneller verlässliche Angebote”



v.l.n.r. Roxanne Schuitemaker SALES EXECUTIVE
 Han Tielens SALES MANAGER FASTENERS
 Roel van Lankveld MANAGEMENT TRAINEE

Nedschroef Helmond ist seit über 100 Jahren als Hersteller von Befestigungsmitteln tätig. Seit den Anfängen in der Fertigung von Nieten für den Schiffsbau hat Nedschroef die Unternehmenstätigkeit stark erweitert. Zurzeit gehört die Automobilindustrie mit ihren Zulieferern zu den größten Kunden des Unternehmens. Nedschroef hat dank Sofon Guided Selling Software eine große Verschiebung von Arbeiten mitgemacht. Früher wurden alle Angebote von der Rechnungsabteilung betreut, mit der Standard Software von Sofon können Verkäufer diese Angebote in zunehmendem Maße selbst erstellen. Spezialisten werden damit jetzt weniger belastet. Die Durchlaufzeit des durchschnittlichen Angebotes hat sich erheblich verringert. Mit Nedschroef schauen wir zurück auf die Implementierungsphase von Sofon Guided Selling und werfen ein Blick auf die Zukunft.

Nedschroef verbessert das Angebotswesen

UNENDLICH VIEL SCHRAUBEN

Nedschroef Helmond stellt Schrauben her, oder besser ‘Befestigungsmittel’, in beinahe unendlich vielen Arten und Maßen für die Autoindustrie und ihre Zulieferer. Große Kunden der Autoindustrie haben alle ihre eigenen Standards, aber Nedschroef produziert und entwickelt auch spezielle Serien auf Bestellung. Schrauben können beispielsweise verschiedene Schaftdurchmesser, Anlageflächendurchmesser, Kopfhöhen, Ringhöhen, Schlüsselweiten und Brustlängen haben und aus verschiedenen Materialien gemacht werden. “Wir wollten die Kundenstandards digitalisieren, um schneller zuverlässige Angebote erstellen zu können”, erzählt Han Tielens, Sales Manager Fasteners bei Nedschroef Helmond. Seiner Meinung nach mußten Rendite, Durchlaufzeit und Erfolgchancen der Angebote verbessert werden. Nach dem Implementationsprojekt von einem halben Jahr, ging Sofon Guided Selling bei Nedschroef Helmond live. Die Implementation wurde vom Management Trainee Roel van Lankveld geleitet, der auch für die Modellierung verantwortlich war. Er wurde von Roxanne Schuitemaker unterstützt, die als Sales Executive vor allem mit

der täglichen Praxis in der Verkaufsabteilung beschäftigt ist.

SCHRÄNKE

Vor Sofon verlief die Archivierung von technischen Daten komplett anders. Projektleiter Van Lankveld: “Sie müssen sich vorstellen, daß wir im Laufe der Jahre die technischen Daten von allem, das wir hergestellt haben in großen Schränken aufheben mußten. Autohersteller, unsere größten Kunden, erwarten, daß wir ihre Standards kennen und pflegen. Das ist nicht einfach, weil jeder Kunde seine eigenen Spezifikationen hat. Wir haben dann auch jemanden beschäftigt, der genau weiß wo alle Daten zu finden sind. Er wurde natürlich angewiesen, zusammen mit uns die Daten in Sofon einzugeben. Jetzt sind alle Daten schnell zu finden.” Tielens ergänzt: “Sie verstehen das es ein Schritt war den wir sowieso machen mußten. Jetzt wo alles in einem System steht, sind die technischen Daten viel besser zugänglich. Daneben wird die doppelte Arbeit unserer Engineering Abteilung vermieden. Viele sich wiederholende Dinge werden bereits vorher von der Abteilung Sales abgefangen. Der Vorteil ist, daß jeder Verkäufer jetzt viel



“Sofon schützt uns vor einem niedrigen Preis oder einer nicht realistischen Produktserie”

besser weiß, was wir machen und was wir können. Die Gefahr, daß wir ein Angebot für ein Produkt erstellen, daß wir nicht liefern können, hat sich verringert.”

FAUSTREGELN

Auch kalkulieren mit Sofon ist anders. Tielens: “Vorher arbeiteten wir in dem Prozeß mit Faustregeln, die in den Köpfen unserer Mitarbeiter waren. Jetzt stehen diese Daten in Modellen, worin Produktdaten genau spezifiziert sind. Verkäufern können Angebote jetzt eigenhändig erstellen. Die neun Mann starke Engineering-Abteilung beschäftigt sich jetzt wieder mehr mit der Entwicklung von speziellen Produkten und dem Optimieren von vorhandenen Prozessen.” Vorläufig behält Nedschroef das alte Berechnungssystem als Kontrolle in der Hinterhand. “Durch die Verbesserung des Modells ist das immer weniger notwendig”, berichtet Roxanne Schuitemaker. “Das System

berechnet, wann es rentabel ist, eine Serie zu produzieren oder nicht und warum das so ist. Danach macht Sofon einen Vorschlag mit darin einer Untermauerung der angenommenen Preise und/oder Zuschläge. So schützen wir uns selbst vor einem niedrigen Preis oder einer nicht realistischen Produktserie. Normalerweise schätzen unsere Kunden diese deutliche und übersichtliche Form des Angebotes.” Und das ist wichtig für Nedschroef: Nedschroef will kontinuierlich darauf eingehen was die Kunden wollen.

ZUKUNFT

Nedschroef ist vor allem damit beschäftigt Sofon für die Helmondsche Niederlassung klüger zu machen. Möglicherweise startet die ‘Zwillingsfabrik’ Weert auch mit Sofon. “Sofon wird uns in Zukunft helfen schnell auf neue Tendenzen in der Automobilindustrie zu reagieren”, schließt Tielens.

WAS ERREICHTE NEDSCHROEF MIT SOFON?

- Angebote werden von Verkäufern erstellt anstelle der Rechnungsabteilung
- Die Rechnungsabteilung unterstützt jetzt einen kleineren Teil der Angebote
- Die Durchlaufzeit der Angebote wurde deutlich verbessert
- Angebote sind zu 100% autorisiert
- Anfragen können am Tag des Einganges beantwortet werden
- Verkäufer können die Möglichkeiten des Produktionsprozesses besser in konkrete Absprachen mit Kunden umsetzen
- Der Verkauf kann den Kunden sofort ein vollständiges und klares Angebot anbieten
- Der Verkaufsprozeß ist weniger komplex geworden
- Die Produktkenntnisse sind in Sofon und können schnell gefunden werden
- Mehr Zeit für Produktentwicklung und Prozeßverbesserung
- Weniger Systeme werden benötigt
- Die Implementierung ist zur Zufriedenheit verlaufen.

