

“Met Sofon maken wij sneller betrouwbare offertes”



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

Nedschroef Helmond is gedurende meer dan 100 jaar actief als producent van bevestigingsmiddelen. Ooit begonnen als vervaardiger van klinknagels voor de scheepsbouw, heeft Nedschroef haar bedrijfsactiviteiten sterk uitgebreid. Tegenwoordig behoren de auto-industrie en haar toeleveranciers tot de grootste klanten. Dankzij de invoering van Sofon Guided Selling Software zijn er de nodige verbeteringen binnen Nedschroef verwezenlijkt: vroeger gingen alle offertes naar de calculatieafdeling, tegenwoordig kunnen verkopers deze offertes ook zelf aan. Specialisten worden nu minder belast en de doorlooptijd van de gemiddelde offerte is afgenomen. In deze user story licht Nedschroef de keuze voor Sofon toe.

Nedschroef verbetert offertetraject

ONEINDIG VEEL SOORTEN

Nedschroef Helmond maakt bouten, ofwel ‘bevestigingsmiddelen’, in bijna oneindig veel soorten en maten voor de auto-industrie en haar toeleveranciers. Grote klanten in de auto-industrie hebben allemaal hun eigen standaarden, maar Nedschroef maakt en ontwikkelt ook speciale series op bestelling. Bouten kunnen bijvoorbeeld verschillende steeldiameters, aanlegvlakdiameters, kophoogtes, ringhoogtes, sleutelwijdtes en borstlengtes hebben en van verschillende materialen gemaakt worden. “Wij wilden al deze productvarianten – klantstandaarden – digitaliseren én sneller betrouwbare offertes kunnen maken”, vertelt Han Tielens, Sales Manager Fasteners bij Nedschroef Helmond. Volgens hem vielen rendement, doorlooptijd en scoringskansen van offertes te verbeteren. Na een implementatietraject van een half jaar, ging Sofon Guided Selling live bij Nedschroef Helmond. Tielens heeft het project geïnitieerd en begeleid. De implementatie werd geleid door Management Trainee Roel van Lankveld, die ook tekende voor de modellering. Hij werd bijgestaan door Roxanne Schuitemaker die als Sales Executive vooral bezig is met de dagelijkse praktijk op de verkoopafdeling.

KASTEN

Voor de komst van Sofon verliep de archivering van technische gegevens totaal anders. Projectleider Van Lankveld: “Je moet je voorstellen dat we door de jaren heen de technische gegevens van al onze producten in grote kasten moesten bewaren. Autofabrikanten, onze grootste klanten, verwachten dat wij hun standaarden kennen en bijhouden. Dat is lastig, omdat iedere klant zijn eigen specificaties heeft. Wij hebben dan ook iemand in dienst die precies weet waar alle gegevens te vinden zijn. Het was praktisch om deze gegevens in een betrouwbaar systeem te zetten, waarin alle standaarden snel terug te vinden zijn.” En hier kwam Sofon in beeld. “Het was een slag die we sowieso moesten maken”, aldus Tielens. “Nu alles in één systeem staat, zijn gegevens veel toegankelijker. Daarnaast wordt veel dubbelwerk van onze Engineering-afdeling voorkomen. Veel repeterende zaken worden al aan de voorkant door de afdeling Sales afgevangen. De winst is dat iedere verkoper nu veel beter weet wat wij maken en wat wij kunnen. De kans is veel kleiner geworden dat we een offerte maken voor een product dat wij niet kunnen leveren.”



“Sofon behoedt ons voor een te lage prijs of een niet-realistische productieserie”

VUISTREGELS

Ook calculeren verloopt met Sofon veel beter dan voorheen. Tielens: “Vroeger werkten we in het proces met vuistregels die in de hoofden zaten van onze mensen. Nu staan deze gegevens in modellen waarin productgegevens exact zijn gespecificeerd. Het calculeren van prijzen is dus veel makkelijker geworden. De negen man sterke Engineering-afdeling kan zich nu meer richten op de ontwikkeling van speciale producten en het optimaliseren van bestaande processen.” Het oude calculatiesysteem wordt nog wel als controlemiddel achter de hand gehouden. “Door het verbeteren van het model vallen verkopers daar steeds minder vaak op terug”, vertelt Roxanne Schuitemaker. “Dit is ook niet nodig. Het systeem berekent precies wanneer het rendabel is om een serie te maken of niet en waarom dat zo is. Vervolgens doet Sofon een voorstel met daarin een onderbouwing van de gestelde prijzen en/of toeslagen. Zo behoeden we onszelf voor een te lage prijs of een niet-realis-

tische productieserie. Over het algemeen waarderen onze klanten deze duidelijke en inzichtelijke vorm van offrenen.” En dat vindt Nedschroef belangrijk, omdat de wens van de klant hoog in het vaandel staat. De onderneming heeft namelijk als missie om een leidende positie te verkrijgen op het gebied van klanttevredenheid en marktaandeel in de markten waar Nedschroef actief is.

TOEKOMST

Nedschroef is vooral bezig Sofon ‘wijzer’ te maken voor de Helmondse vestiging. “In de toekomst willen we de kwaliteit van onze offertes nog meer verbeteren, door productcategorieën in Sofon toe te voegen. Zo hebben wij steeds minder handmatigheid nodig”, aldus Van Lankveld. Mogelijk gaat ook de ‘tweeling-fabriek’ van Nedschroef in Weert met Sofon werken. Tielens besluit: “Sofon zal ons in de toekomst helpen om snel op nieuwe tendensen in de automotive-industrie te reageren.”

WAT BEREIKTE NEDSCHROEF MET SOFON?

- Offertes kunnen nu ook gecalculeerd worden door verkopers
- Offertes zijn 100% geautoriseerd
- Calculatieafdeling ondersteunt nu een kleiner deel van de offertes
- Doorlooptijd offertes van standaardproducten is aanzienlijk verbeterd
- Verkopers kunnen de mogelijkheden van het productieproces beter vertalen naar concrete afspraken met klanten
- Verkoop kan klanten meteen een complete en heldere offerte aanbieden
- Verkoopproces is minder complex geworden
- Productkennis zit in Sofon en is dus snel op te zoeken
- Meer tijd voor productontwikkeling en procesverbetering
- Aanvragen voor gestandaardiseerde producten zijn op de dag van binnenkomst te beantwoorden
- Minder systemen benodigd
- Implementatie naar tevredenheid verlopen

