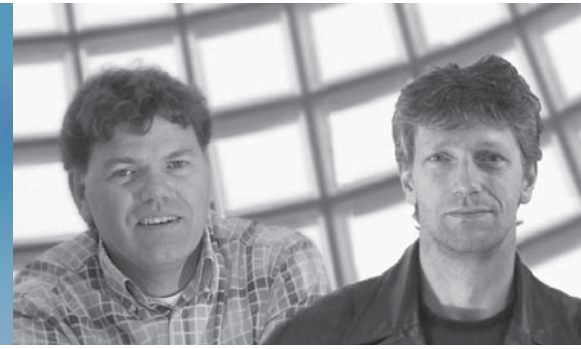


„Sofon ist ein Standard Softwarepaket das ausreichend Flexibilität in sich hat um schon fast als kundenspezifische Lösung durchzugehen“



v.l.n.r. Hans Hulsebosch IT MANAGER,  
Rene Haarhuis IT APPLICATION MANAGER

Plasticon Europe ist Europas größter Produzent von glasfaserverstärkten Produkten mit Hauptsitz in den Niederlanden. Von hieraus unterstützt Plasticon die Produktionsstandorte und die internationale Vertriebsniederlassungen. Für die Optimierung seiner Unternehmensprozesse hat sich Plasticon für Sofon Guided Selling entschieden. Im Gespräch mit Hans Hulsebosch (IT-Manager) und Rene Haarhuis (IT-Application Manager) blicken wir zurück auf die Implementierungsphase und was bisher erreicht wurde.

## „Was in Sofon steht – stimmt!“

### SCHNELLES WACHSTUM

Der Kundenkreis von Plasticon ist sehr heterogen. So beliefert Plasticon kundenspezifische Produkte z.B. an Müllverbrennungsanlagen, Kraftwerke, Chemiewerke, Unternehmen aus der Metallindustrie und Bergwerke... Die Gemeinsamkeit dabei ist die Nachfrage der Kunden nach korrosionsbeständigen Produkten wie z.B. Lagerungstanks und Rohrleitungen. Haarhuis: „Wir haben in den letzten Jahren ein erhebliches Wachstum erzielt. Durch Betriebsübernahmen sind weitere Auslandsniederlassungen hinzugekommen. Das Wachstum machte es notwendig unser Geschäft noch besser zu organisieren. Wir haben uns zum Ziel gesetzt unseren Vertriebsprozess bzw. unsere Preisfindung und die betroffenen Unternehmensprozesse zu optimieren. Ein Werkzeug, über das wir in diesem Zusammenhang nachdachten, war ein leistungsfähiger Produktkonfigurator. Allerdings ein Produktkonfigurator der auch Stücklisten generieren kann. Zunächst dachten wir dabei an eine kundenspezifische Lösung, doch da hat man das Problem dass man vom Hersteller langfristig abhängig ist. Das wollten wir dann doch nicht. Unser IT-Manager Hans Hulsebosch hat uns dann Sofon näher gebracht. Sofon Guided Selling ist ja ein Standard Softwarepaket das ausreichend Flexibilität in sich hat um schon fast als kundenspezifische Lösung durchzugehen.“

### IMAGE

Der nächste Schritt für Plasticon war dann die Zusammenstellung eines Projektteams. Hulsebosch: „Sofon wirkt abteilungsübergreifend. Nicht nur unsere Vertriebsabteilung, sondern (gerade) auch unsere Kalkulation und Arbeitsvorbereitung wurden durch Sofon unterstützt. Vor Sofon gab es noch die Möglichkeit gewissen Fragen, die vielleicht nicht unbedingt bei der Angebotserstellung notwendig sind, zu umgehen. Eine Lücke, da diese Antworten in einer späteren Phase des Produktionsprozesses benötigt wurden. Mit Sofon ist das Umgehen dieser Fragen nun unmöglich. Alle entscheidenden Fragen stehen in Sofon und müssen schon während des Kalkulationsprozesses beantwortet werden. Dies verringert nicht nur die Folgekosten durch Produktionsfehler, es beeinflusst auch das Image von Plasticon im positiven Sinne. Man schenkt so jedem Angebot (sprich: Kunde) die volle Aufmerksamkeit und zeigt dem Kunden damit den eigenen Sachverstand.“ Jetzt wo Sofon implementiert ist, arbeitet jeder mit denselben Informationen und nach denselben Prinzipien. Haarhuis: „Unsere niederländische Niederlassung hat als entscheidendes Pilotprojekt gedient. Mittlerweile wird in Frankreich, England und Polen mit Sofon gearbeitet.“



## „Sofon ist ein Standard Softwarepaket das ausreichend Flexibilität in sich hat um schon fast als kundenspezifische Lösung durchzugehen“

### ZU SCHÖN UM WAHR ZU SEIN

Anfangs war Platicon Sofon gegenüber doch ziemlich skeptisch. Hulsebosch: „Dadurch haben wir vielleicht länger getestet als letztendlich notwendig war. Wir konnten anfangs gar nicht glauben dass eine Softwarelösung in dieser Preisklasse so viele Versprechen wahr machen konnte. Es war eigentlich zu schön um wahr zu sein! Doch inzwischen sind wir mehr als überzeugt; da wir keinen einzigen ‚Showstopper‘ während der Implementierung in den Niederlanden und im Ausland entdecken konnten. Auch in der täglichen Praxis funktioniert Sofon nach Wunsch. Wir stellten fest das Sofon mehr ist als nur ein Kalkulations- und Konfigurationswerkzeug. Sofon fungiert bei uns als eine Art ‚Communicator‘. Ein Kommunikationswerkzeug zwischen unseren Kunden und unserer Produktion, zwischen den Tochterunternehmen und der Muttergesellschaft... Alles Wissen ist in Sofon festgelegt und ist immer korrekt. Wir sagen intern schon mal: „Was in Sofon steht – stimmt!“ . Dadurch kommunizieren wir nur korrekte Informationen und machen deshalb ausschließlich realisierbare Produkte. Sofon verstärkt so unsere Marktsynergie.“

### LEARNING ON THE JOB

Platicon ist sehr zufrieden mit Sofon. „Sofon an sich kennt keine Schwachpunkte“, antwortet Rene Haarhuis der auch für die Gestaltung der Systemmodelle verantwortlich ist. „Je länger man mit Sofon arbeitet,

desto mehr Einsicht bekommt man in die Modelle. Diese bessere Einsicht hat uns gezeigt das wir unser Modell besser anpassen sollten. Ebenfalls stellten wir fest, dass unsere Mitarbeiter in der Kalkulation als Folge der Optimierung durch Sofon Guided Selling nun keinen richtigen Einblick mehr in die Preiszusammensetzung mehr hatten. Die ganze Rechenarbeit geschah ja sozusagen in einer ‚Blackbox‘, was für einen Verkäufer vielleicht kein großes Thema ist. Bei einem Mitarbeiter in der Kalkulation sieht das jedoch anders aus, so dass wir für sie eine zusätzliche Option hinzugefügt haben, die eine flexible Darstellung ihrer Kalkulationen ermöglicht. Und so sind gewiss noch mehr Verbesserungen durchführbar. Aber auch dies ist mit Sofon: ‚Learning on the job‘.“

### ANWENDERFREUNDLICHKEIT

Ein anderer, wichtiger Vorteil Sofons für Platicon ist die Anwenderfreundlichkeit. Platicon ist ein Unternehmen das gern selbst Hand anlegt. Hulsebosch: „Sofon Guided Selling passt gut zu Platicon. Sofon liefert die Funktionalitäten, doch wir können diese selbst nach unseren Belangen einrichten und in unsere Organisation einbetten. Das ist toll, denn wir haben viele gute Leute mit viel Sachverstand in unserem Hause. Sofon bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten diesen Sachverstand auch tatsächlich zu nutzen. So konnte der Modellbauer bereits nach zwei Tagen Training loslegen.“

## WAS HAT PLASTICON MIT SOFON ERREICHT?

- Deutlich kürzere Angebotsdurchlaufzeit
- Erheblich optimierter Auftragsdurchlauf
- Mehr Transparenz und Kontrolle der Unternehmensprozesse und Angebotskalkulationen
- Mehr Effizienz durch automatische Stücklistengenerierung
- Geringere Folgekosten durch fehlerfreie und vollständige Angebote
- Kommunikation zwischen Kunde und Verkäufer ist klarer und deutlicher
- Weniger Abhängigkeit von einzelnen internen Experten und externen Beratern
- Bessere Profilierung von Platicon als Experte auf dem Gebiet von glasfaserverstärkten Produkten

