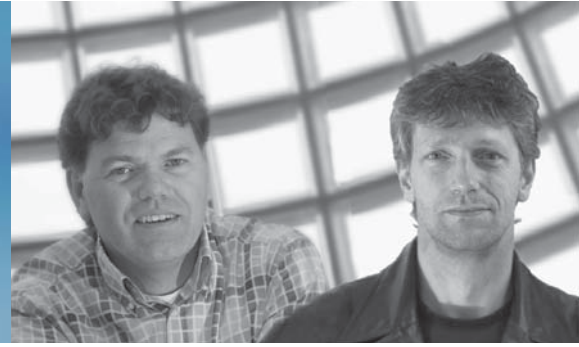


“Sofon is een standaard softwarepakket met voldoende flexibiliteit om voor maatwerk door te gaan”



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

Plasticon Europe is Europa's grootste producent en installateur van glasvezelversterkte producten. Het hoofdkantoor is gevestigd in Oldenzaal. Vanuit hier stuurt Plasticon de productievestigingen en de internationale verkoopkantoren aan. Voor de optimalisatie van hun bedrijfsprocessen heeft Plasticon gekozen voor Sofon Guided Selling. Gezamenlijk met Hans Hulsebosch (IT Manager) en Rene Haarhuis (IT Application Manager) blikken we terug op de implementatieperiode en kijken we naar de geboekte resultaten.

Wat in Sofon staat, is waar!

GROEI

Het klantenbestand van Plasticon is zeer divers. Zo levert Plasticon klantspecifieke producten voor afvalverbrandingsinstallaties, elektriciteitscentrales, chemische fabrieken, de metaalindustrie en de mijnbouw. Rode draad is de vraag van de klant naar producten die corrosiebestendig zijn, zoals opslagtanks en pijpleidingen. Haarhuis: “We zijn de laatste jaren flink gegroeid. Door overnames is het aantal buitenlandse vestigingen toegenomen. Deze groei versterkte de noodzaak om de zaken nog beter te organiseren. Wij hebben ons toen ten doel gesteld om ons verkoopproces c.q. (kost)prijsstrategie en onze bedrijfsprocessen te optimaliseren. Een van de middelen die wij hiervoor in gedachten hadden, was een goede productconfigurator. Maar dan wel een die ook stuklijsten kon generen. In eerste instantie dachten we aan maatwerk. Maar het probleem is dat je dan afhankelijk wordt van de maker. Dat wilden we niet. Onze IT Manager Hans Hulsebosch zette ons toen op het spoor van Sofon Guided Selling. Dit is namelijk een standaard softwarepakket met voldoende flexibiliteit in zich om voor maatwerk door te gaan.”

IMAGO

De volgende stap voor Plasticon was het instellen van een projectteam. Hulsebosch: “Sofon werkt afdelingsoverschrijdend. Niet alleen de afdeling Verkoop, maar (juist) ook onze calculators en werkvoorbereiding kregen met Sofon te maken. Vóór Sofon hadden zij nog de mogelijkheid om bepaalde vragen – die misschien niet strikt noodzakelijk waren voor een offerte – te omzeilen. Een gemiste kans, want de antwoorden zijn in een latere fase van het (productie)proces wel nodig. Met Sofon kan dat niet meer. Alle cruciale vragen staan in Sofon en daarop moet al tijdens het calculatieproces antwoord gegeven worden. Dit vermindert niet alleen de faalkosten vanwege productiefouten, het beïnvloedt ook het imago van Plasticon in positieve zin. Je geeft iedere offerte (lees: klant) veel aandacht en je hebt de mogelijkheid om je expertise te tonen.” Nu Sofon geïmplementeerd is, werkt iedereen met dezelfde informatie en volgens hetzelfde principe. Haarhuis: “Onze Nederlandse vestiging heeft hiervoor als key pilot gediend. Daarna hebben we Sofon uit kunnen rollen naar de buitenlandse vestigingen. Inmiddels wordt er in Frankrijk, Engeland en Polen ook met Sofon gewerkt.”



“Sofon is een standaard softwarepakket met voldoende flexibiliteit om voor maatwerk door te gaan”

TE MOOI OM WAAR TE ZIJN

Plasticon was in eerste instantie nogal sceptisch over Sofon. Hulsebosch: “Hierdoor hebben we wellicht langer getest dan nodig. We konden echter niet geloven dat een pakket in deze prijsklasse zoveel beloften kon waarmaken. Het was eigenlijk te mooi om waar te zijn! Maar inmiddels zijn we meer dan overtuigd; we zijn geen enkele ‘showstopper’ tegengekomen tijdens de implementatie in Nederland én in het buitenland. Ook in de dagelijkse praktijk functioneert Sofon naar wens. We ontdekken nu dat Sofon meer is dan alleen een calculatie- en configuratietool. Sofon fungeert bij ons ook als ‘communicator’. Een communicatiemiddel tussen onze klanten en de productie, tussen de dochtermaatschappijen en de moedermaatschappij... Alle kennis ligt vast in Sofon en is correct. We zeggen intern wel eens: ‘wat in Sofon staat, is waar’. Hierdoor communiceren wij alleen juiste informatie en maken dus enkel realiseerbare producten. Sofon versterkt zo onze marktsynergie.”

LEARNING ON THE JOB

Plasticon is erg tevreden over Sofon. Maar zijn er ook minpunten te benoemen? “Sofon op zich kent geen minpunten”, antwoordt Rene Haarhuis vanuit zijn functie als modelbouwer. “Hoe langer je met Sofon werkt, hoe meer inzicht je krijgt in de

modellen. Dit voortschrijdend inzicht heeft ons geleerd dat we ons model beter anders in kunnen richten. Eveneens constateerden we dat onze calculators door Sofon geen zicht meer hadden op de prijsopbouw. Het hele rekenwerk gebeurde in feite in een black-box. Nu is het voor een verkoper misschien niet nodig om te weten hoe een calculatie tot stand komt, voor een calculator is dat wel fijn. Daarom hebben we voor hen een extra optie toegevoegd waarmee ze samenvattingen van hun calculaties kunnen maken. En zo zijn er vast nog wel meer verbeteringen door te voeren. Maar ook dat is Sofon: ‘learning on the job’.”

GEBRUIKERSVRIENDELIJKHEID

Plasticon waardeert de gebruikersvriendelijkheid van Sofon. Plasticon is immers een no-nonsense bedrijf dat graag zelf de vinger aan de pols houdt. Hulsebosch: “Sofon Guided Selling past goed bij Plasticon. Sofon levert de functionaliteiten, maar wij kunnen de software naar eigen inzicht inrichten, uitwerken en inbedden in onze organisatie. Dat is prettig, want we hebben veel goede mensen in huis met veel expertise. Sofon biedt heel veel mogelijkheden om die expertise ook daadwerkelijk te benutten. Zo kon de modelbouwer na twee dagen training en begeleiding al aan de slag.”

WAT BEREIKTE PLASTICON MET SOFON?

- Offertedoorlooptijd verkort
- Doorloop van orders door de organisatie verloopt vloeiender
- Meer inzicht in en controle over bedrijfsprocessen en kostprijscalculaties
- Meer efficiency door automatische stuklijstgeneratie
- Minder faalkosten door heldere, correcte en complete offertes
- Verbeterde communicatie tussen klant en verkoper
- Minder afhankelijkheid van interne experts en externe consultants
- Versterkte marktsynergie

