

“Ganz gleich, wer das Angebot erstellt, Preise und Inhalt sind einheitlich dank Sofon”



v.l.n.r. Albert Rijneveld CONTROLLER/MODELLBAUER
 Roel Nagelmaeker FINANCIAL DIRECTOR/PROJECT MANAGER

VMG ist Lieferant von Balkon- geländern und Galeriezäunen. VMG ist weitgehend automa- tisiert und robotisiert. Durch diese Kombination kann VMG Spezialanfertigungen zum Preis von Standardzäunen liefern. Dabei betont der Marktführer VMG Sicherheit, Qualität und Liebe zum Detail. Mit rund 120 Mitarbeitern intern und 60 Monteuren unterwegs wird jährlich auf 200 bis 250 Bau- stellen gearbeitet. Das sind rund 1.700 Angebote und rund 250 Kilometer Zaun. Beim Unterbreiten dieser Mengen von Angeboten spielt die Qua- lität eine große Rolle. Hier kam mit Sofon eine willkommene Lösung. Roel Nagelmaeker (Financial Director / Project Manager) und Albert Rijneveld (Controller / Modellbauer) be- richten über die Entscheidung für Sofon und die Veränderun- gen, die Sofon gebracht hat.

VMG macht Angebote persönlich mit Sofon

STIFT UND PAPIER

In der Fabrik und im Zeichenbüro ist VMG voll automatisiert. In den nachgeordneten Abteilungen war das in mindermem Maße der Fall. Nagelmaeker: “Wir kommen aus einer Zeit, als wir unsere Angebote fast noch mit Stift und Papier geschrieben haben. Unsere Kalkulatoren hatten Word und Excel im Einsatz. Jeder Kalkulator machte ein Angebot nach seinen eigenen Vorstellungen. Der Unterschied in der Arbeitsweise äußerte sich in Layout, Ein- teilung und Produktbeschreibung, aber auch im Preis. Kalkulatoren haben zum Beispiel Bear- beitungszeiten unterschiedlich eingeschätzt.”

SOFON-PRINZIP

Sofon wurde geholt, weil VMG Angebote ver- einheitlichen wollte und einen besseren Über- blick über unterbreitete Angebote bekommen wollte. Rijneveld: “Was uns zuallererst ange- sprochen hat, war die Frage-Antwort-Methode von Sofon. Durch diese Methode kann man keine Fehler mehr machen oder Fragen ver- gessen. Auch konnten wir uns gut im Sofon- Prinzip wiederfinden: Wissen wird ein einziges Mal modelliert und an einem einzigen Ort verwaltet. Das ist viel effizienter als Wissen über verschiedene Dokumente verteilt. Und das macht es auch wartungsfreundlicher. IT- Kenntnisse sind sowieso keine Voraussetzung

für die Arbeit mit Sofon. Eine gewisse Affinität natürlich schon.”

ÜBERSICHT UND AKZEPTANZ

Arbeiten mit Sofon bedeutete für VMG einen immer besseren Überblick gewinnen. Rijneveld: “Zuerst muss man natürlich die Software von Sofon kennenlernen, aber man muss auch sein Produkt und das Wissen auf die richtige Art und Weise zu definieren lernen und – am richtigen Ort – speichern.” Nagelmaeker ergänzt: “Irgendwann haben wir unsere Modelle neu eingerichtet, und zwar gerade weil wir eine größere Übersicht über unsere Produkte und den Produktionsprozess bekommen haben. Nach der Einführung von Sofon haben wir den Mitarbeitern die Mög- lichkeit geboten, vorübergehend auf die alte Arbeitsmethode auszuweichen. Inzwischen ist jedoch praktisch alles mit Sofon möglich. Ein Club von Enthusiasten erkannte das rasch – sie arbeiteten als eine Art Katalysator für die Akzeptanz – und nun sehen es alle Mit- arbeiter ein, und praktisch wird nur noch mit Sofon gearbeitet.”

QUALITÄT UND EINHEITLICHKEIT

Nachdem VMG nun mit Sofon arbeitet, ist die Qualität der Angebote weiter gestiegen. Nagelmaeker: “Jeder Kunde kann spüren,



“Ganz gleich, wer das Angebot erstellt, Preise und Inhalt sind einheitlich dank Sofon”

dass ein Angebot mit Sorgfalt erstellt wurde. Wir haben uns für die höchste Personalisierungsstufe entschieden: jede Antwort innerhalb der Frage-Antwort-Methode baut einen Teil eines Satzes auf und nicht einen kompletten ‘Standard-textblock’. Das macht ein Angebot sehr persönlich und auch ganz speziell.” Auch konnte VMG seine Arbeitsweise und somit auch die Angebote vereinheitlichen. Rijnveld: “Ganz gleich, welcher Kalkulator das Angebot erstellt, die Preise stimmen überein und der Aufbau ist immer gleich. Das ist nicht nur für unsere Kunden übersichtlich, sondern auch für unser Zeichenbüro, das mit der Auftragsbestätigung aus Sofon an die Arbeit geht. Das erspart Sucharbeit nach Informationen und somit teure Technikstunden.”

IN SEKUNDENSCHNELLE

VMG arbeitet mit dem ERP-System ISAH. Nagelmaeker: “Früher haben wir unsere Stücklisten mit Papier und Stift und in Excel erstellt. Danach haben wir diese Daten im ERP verarbeitet. Für ein großes Projekt mit vielen verschiedenen Produktlinien hat das relativ viel Zeit gekostet: mehrere Stunden. Mit Sofon wird eine Stückliste automatisch und korrekt während der Konfiguration aufgebaut und an ERP geschickt. Das ist nun in Sekundenschnelle erledigt.”

RASCH (EIN)ARBEITEN

Einige Dinge gehen bei VMG schneller als früher. Nagelmaeker: “Die Einarbeitungs-

zeit neuer Mitarbeiter ist kürzer geworden. Das macht neue Mitarbeiter noch nicht sofort zu ‘Zaunexperten’, aber sie sind schon schnell einsetzbar. Auch das Aktualisieren der Preise geht schneller. Kalkulationen brauchen nicht mehr neu berechnet zu werden. Eine neue Preisliste wird in Sofon eingelesen, und die Preise werden automatisch angepasst. Sicher finden es Kunden angenehm, die Preiskonsequenzen einer Anpassung – ein schmalerer Stab, eine andere Farbe – schneller zu sehen.” Rijnveld ergänzt: “Aber nicht nur die Preise sind einfach anzupassen. Andere Änderungen brauchen auch nicht lange. Wenn wir in der Fabrik eine schnellere Maschine anschaffen, ist die Normzeit oder die Kostenübersicht im Nu angepasst. In der alten Situation musste man ein Memo aushängen und dann musste man noch abwarten, ob es tatsächlich gelesen und befolgt wurde.”

ZUKUNFTSPÄNE

Pläne hat VMG zur Genüge. Nagelmaeker: “Wir möchten unsere Angebote zukünftig noch mehr auf den Kunden und die Kundenanforderungen abstimmen. Dazu gehört auch das Layout des Angebots.” Rijnveld: “Auch möchten wir unsere jetzige Arbeitsweise weiter optimieren und ergänzen. Und außerdem – aber das ist noch in fernerer Zukunft – möchten wir eine Integration mit CAD für verschiedene Zwecke.”

WAS HAT VMG MIT SOFON ERREICHT?

- Einheitliche, fehlerfreie, komplette und eindeutig aufgebaute Kalkulationen und Angebote
- Einheitliche Arbeitsweise
- Einarbeitungszeit kürzer
- Änderungen in kurzer Zeit anzubringen
- Angebote sind schnell neu nach Änderungen zu berechnen
- Größere Übersicht über unterbreitete Angebote
- Wissen an einem einzigen Ort gespeichert und zu warten
- Anwenderfreundlich
- Automatischer Aufbau von Stücklisten und Weiterleitung an ISAH: früher wurden Stücklisten von Hand erstellt. Das dauerte leicht einen halben Tag. Durch die Schnittstelle ist das nun in Sekundenschnelle erledigt

