



“VMI geht von Engineer-to-order zu Configure-to-order über”



v.l.n.r. Edwin Tinnevelt MANAGER PROJECT ENGINEERING STANDARDIZATION
Henk IJzerman MANAGER OF PROJECT DEPARTMENT
Tom Koetsier SALES CONFIGURATOR APPLICATION ADMINISTRATOR

VMI Holland BV entwickelt, produziert, verkauft und installiert Maschinen für die Gummi- und Reifenindustrie. Die meisten Maschinen, die VMI liefert, werden für die Fertigung von Reifen für Pkw, LKW und Bergbaufahrzeuge eingesetzt. VMI hat Niederlassungen in den Niederlanden, Deutschland, Nordamerika, Russland und China und seine Interessenten und Kunden sind zu 99% im Ausland ansässig. VMI wollte seine Zielgruppe rascher mit qualitativ besseren Angeboten bedienen können. Und das ist mit Sofon gelungen. Zusammen mit Henk IJzerman (Manager of Project Department), Edwin Tinnevelt (Manager Project Engineering Standardization) und Tom Koetsier (Sales Configurator Application Administrator) besprechen wir die Ergebnisse und die Zukunftspläne.

VMI erstellt mit Sofon rascher qualitativ bessere Angebote

UNMÖGLICHE LÖSUNGEN

Bevor Sofon auf der Bildfläche erschien, hatte VMI noch nicht mit einem vertriebsunterstützenden System gearbeitet. “Aber das war natürlich wünschenswert”, meint Henk IJzerman. “In der Vergangenheit wurden manchmal unmögliche Lösungen angeboten. Oder man kannte die Lösungen nicht, die es tatsächlich gab. Außerdem waren wir für das Erstellen von Angeboten sehr von technischem Fachwissen abhängig. Dieses Know-how hatten die einzelnen Projektleiter und Ingenieure im Kopf. Wenn sie nicht da waren, konnte das Angebot nicht erstellt werden.” Tinnevelt ergänzt: “Jeder machte früher seine ‘eigenen’ Angebote. Es wurde aus alten Angeboten ausgeschnitten und eingefügt, wodurch jedes Angebot anders aussah. Wir wollten gerne mehr Einheitlichkeit in den Angeboten. Und wir wollten auch verhindern, dass bereits gemachte Fehler durch Ausschneiden und Einfügen wiederholt wurden. Es kam schon mal vor, dass eine Änderung, die während der Produktion erfolgt war, bei einem neuen Angebot nicht berücksichtigt wurde.” VMI wollte diesen fehleranfälligen, arbeitsintensiven Prozess gerne straffen.

ANSCHAFFUNG VON SOFON

Der Hauptgrund für die Suche nach einem vertriebsunterstützenden System war für VMI der Wunsch, den Angebotsprozess verbessern und rascher qualitativ bessere Angebote erstellen zu können. IJzerman: “Wir haben uns mehrere Konfiguratoren angeschaut, die sich jedoch als zu komplex in der Pflege erwiesen. Auf unserer Suche sind wir auf Sofon gestoßen. Wir haben unter anderem einen Referenzbesuch bei einem Sofon-Kunden gemacht. Als klar war, dass Sofon unsere Anforderungen erfüllt, erfolgte die Anschaffung.”

PRODUKTINFORMATIONEN SPEICHERN UND PFLEGEN

Henk IJzerman, Edwin Tinnevelt und Tom Koetsier bilden bei VMI die Sofon-Kerngruppe. Sie legen die Methodik fest, wie VMI mit Sofon arbeitet. VMI hat mehrere Produktgruppen und jede Produktgruppe hat ihre eigene Produktplattform, zu dem Vertrieb, Kalkulation und Engineering gehören. Jede Produktplattform bringt ihr Wissen in den Aufbau der Sofon-Modelle ein, nach denen Angebote und Aufträge über eine Frage- und Antwortmethode zu konfigurieren sind. Die Sofon-Modelle werden von Tom Koetsier gepflegt. Koetsier: “Ich habe begonnen, mit dem Speichern und Pflegen der Produktinformation um das Loch zwischen Vertrieb und Engineering zu schließen: Über unsere Maschinen werden enorm viele Informationen gespeichert, die sich laufend ändern. Aufgrund der Komplexität unserer Maschinen ist die komplette Pflege der Produktmodelle in Sofon nicht machbar. Um die Pflege der Sofon-Modelle möglich zu machen, speichern wir die Kenndaten der Maschine in Excel. Diese Excel-Informationen werden von unserer Abteilung Engineering gepflegt. Auf Knopfdruck liest Sofon die aktualisierten Excel-Blätter ein, wonach das Sofon-Modell wieder auf dem aktuellen Stand ist.”

STANDARDISIEREN

Vor drei Jahren arbeitete VMI noch nach der Engineer-to-order-Methode. Tinnevelt: “Früher wurde jeder Auftrag von Grund auf neu erstellt. Alle meinten, dass die VMI-Kunden nur Spezialanfertigungen kaufen wollten und dass Standardisierung nichts bringen würde. Nachdem wir jedoch eine Standardisierungsabteilung eingerichtet hatten, die neue Arbeitsabläufe eingeführt hatte, stellte sich heraus, dass eine Standardisierung doch sehr

“VMI erstellt mit Sofon rascher qualitativ bessere Angebote”

viel bringen würde und dass wir künftig in vielen Fällen nach dem Prinzip Configure-to-order arbeiten könnten.“ Bei der Umstellung auf Configure-to-order spielt Sofon eine große Rolle: die Kommunikation zwischen den verschiedenen Disziplinen wird gespeichert, ist abzurufen und nun auch zu pflegen. IJzerman erläutert: “Die Standardisierung hat uns viel gebracht. Wir arbeiten nun intensiver zusammen, wodurch alle Informationen richtig, rasch und zuverlässig zur Verfügung stehen. Natürlich liefern wir nicht nur Standardprodukte. Wir haben noch immer die Freiheit, dem Kunden Specials zu bieten. Wir brauchen diese Möglichkeit, um die Kundenwünsche erfüllen zu können.”

SCHNELLERE UNTERBREITUNG VON ANGEBOTEN

Die Anschaffung von Sofon erfolgte zum richtigen Zeitpunkt, denn VMI wächst rasch! Durch die Vereinfachung und Beschleunigung des Angebotssprozesses trägt Sofon auch dazu bei, dass dieses Umsatzwachstum bewältigt werden kann. IJzerman: “Die Geschwindigkeit des Anbietens hat sich verbessert. Ein Angebot für ein nicht zu komplexes Produkt kann innerhalb weniger Stunden verschickt werden. Früher brauchten wir dazu mehrere Tage. Oder wir versandten das Angebot zwar schnell, jedoch mit großem Fehlerrisiko oder nicht komplett. Bei relativen Standardprodukten (80-90%) wurden früher viele Flüchtigkeitsfehler gemacht. Nun kann selbst ein weniger erfahrener Mitarbeiter nichts anbieten, was nicht stimmt oder nicht konsistent ist. Mit Sofon werden wesentliche Fragen rechtzeitig gestellt und Fehler ausgeschlossen. Das spart Zeit. Für komplett neue Designs können die Angebote nicht gleich aus Sofon heraus erstellt werden. Aber sobald wir die Kenndaten und Möglichkeiten der Maschine in Sofon eingegeben haben, können auch diese Maschinen selbstständig vom Vertrieb angeboten werden.”

DOKUMENTENERZEUGUNG

Neben der Angebotsgenerierung wird Sofon auch für die Erstellung anderer Dokumente eingesetzt.

IJzerman: “Von der Produktkonfiguration, die Sofon liefert, machen wir ein Entwurfsdokument. Ein von VMI entwickeltes Tool erstellt aus dieser Sofon-Konfiguration eine Selektion richtiger Zeichnungen, Stücklisten und Software. Die ganze Sucharbeit von früher – beispielsweise nach Technischen Spezifikationen und Stücklisten – ist nicht mehr notwendig. Damit sparen wir Vertrieb und Engineering also viel Arbeit. Außerdem ist die Maschine per definitionem machbar verkauft worden.“ Tinnevelt fügt hinzu: “Sofon bietet noch mehr Chancen. Wir können Sofon auch für die Erstellung von kommerziellen Dokumenten einsetzen, wie etwa Transportdokumenten und Auftragsbestätigungen. Gleichzeitig können wir von der Konfiguration aus – mittels eigener Tools – auch noch spezifische Engineeringdokumente kundenspezifisch anpassen, wie beispielsweise die Bedienungsanleitung. Ein Kunde bekommt so ein spezifisches Handbuch, das nur seine Maschine behandelt. Davor bekam der Kunde ein Gesamthandbuch von gut 1800 Seiten, das schlecht lesbar war. Nun sind wir so weit, dass wir die speziell erstellte Anleitung dem Kunden schon vor der Aufstellung der Maschine überreichen können. So kann der Kunde sein Personal vorab schulen.”

PROFESSIONALISIERUNG

Von den Mitarbeitern von VMI wird das gesamte Projekt als weiterer Schritt in Richtung Professionalisierung gesehen. Wiederkehrende Arbeiten werden automatisiert, und es bleibt mehr Zeit, um ‘Mehrwert’ zu liefern – interessant für die jetzigen Mitarbeiter und auch für das benötigte neue Personal. Dadurch wachsen die Chancen, erfolgreich zu bleiben. Und dazu trägt Sofon bei. Zukünftig plant VMI, dass Sofon selbst auf dem Laptop zum Kunden mitgenommen wird. IJzerman: “In der Entscheidungsfindung kann Schnelligkeit ausschlaggebend sein. Ich sehe es deshalb noch geschehen, dass ein Angebot beim ausländischen Kunden erstellt wird, sodass dort direkt die Folgen der Entscheidungen dargestellt werden können.”

WAS HAT VMI MIT SOFON ERREICHT?

- Beitrag zum Prozess von Engineer-to-order nach Configure-to-order
- Das Erstellen kompletter, einheitlicher und fehlerfreier Angebote
- Korrekte und eindeutige Spezifikation dessen, was der Kunde bestellt hat
- Intensivere Zusammenarbeit zwischen Vertrieb, Kalkulation und Engineering
- Gestraffter Angebotsprozess
- Wissen in Sofon gespeichert:
 - Wissen kann rasch geteilt werden
 - Weniger abhängig von technischem Fachwissen
- Zeitersparnis; Standardangebote können nun innerhalb einer Stunde anstatt mehrerer Tage generiert werden
- Wesentliche Fragen werden rechtzeitig gestellt, wodurch spätere Änderungen vermieden werden

Für weitere Infos über VMI Holland BV siehe www.vmi-group.com.

