

„Die Geschichte von Sofon schien zu schön um wahr zu sein. Aber alle Zusagen wurden erfüllt!“



v.l.n.r. Arjen Wildemans SENIOR PROJECT MANAGER
 Gerard Bruring PROGRAM MANAGER

Veenman ist seit jeher ein zuverlässiger Lieferant von Druck- und Kopiersystemen mit Erfahrung im Dokumentenmanagement, Prozessoptimierung und digitalen Lösungen. Mit einem Netz schlagkräftiger Partner werden Empfehlungen und Lösungen nach Maß angeboten. Durch kundentorientiertes Vorgehen wird die Qualität von Unternehmen in zahlreichen Branchen optimiert. Sofon ging kürzlich bei Veenman live. Gerard Bruring (Program Manager) und Arjen Wildemans (Senior Projectmanager) berichten, warum die Wahl auf Sofon gefallen ist.

Veenman erstellt mit Sofon fehlerfreie, professionelle und einheitliche Verkaufsdokumente

EINHEITLICHES ERSCHEINUNGSBILD

Vor der Einführung von Sofon arbeitete Veenman mit einem Kalkulationsprogramm. Wildemans: „Dieses Programm hatte eindeutig sein Haltbarkeitsdatum überschritten. Es gab im Unternehmen nur wenige Mitarbeiter, die wussten, wie das Programm die Kalkulation machte. Das Programm war nicht sehr flexibel. Die Durchführung von Änderungen war sehr zeitraubend, weil wir von einer externen Anbieter abhängig waren. Außerdem waren wir ständig damit beschäftigt, Angebote und Verträge in Word einzutippen. Danach mussten diese Informationen dann auch wieder in unser CRM-Programm eingegeben werden. Durch diese Schreiarbeit wurde das Fehlerrisiko immer größer. Aus diesem Grund fanden zusätzliche Kontrollen statt. Die Beteiligung

von so vielen Abteilungen erforderte sehr viel Zeit.“ Bruring fährt fort: „Diese Arbeitsweise bot der Organisation zu viel Freiheit, wodurch ein Verkäufer das gleiche Produkt zu einem ganz anderen Preis anbieten konnte als ein anderer Verkäufer. So soll es natürlich nicht sein. Auch unsere Angebote hatten kein einheitliches Erscheinungsbild. Es waren unterschiedliche Vorlagen im Umlauf und dadurch waren die ausgehenden Verkaufsdokumente nicht einheitlich. Wir wollten selbst ein Programm entwickeln, das alle diese Punkte lösen konnte. Wir stießen dann auf Sofon. Aus den Gesprächen mit Sofon ging hervor, dass unsere Probleme zu lösen waren. Anfänglich waren wir da natürlich skeptisch. Es schien zu schön um wahr zu sein, aber Sofon hat seine Zusagen wahr machen können!“



„Sofon wird voll akzeptiert und geschätzt!“

AKZEPTANZ

Veenman startete mit einem Proof-of-Concept. Wildemans: „Diese Prüfung hat Sofon ohne Weiteres bestanden. In den darauf folgenden sechs Monaten haben wir alle Modelle entwickelt und alle unsere vier Vertriebsregionen sind live gegangen. Diese Einführung haben wir über die Regionen verteilt und es lief überall sehr gut.“ Bruring ergänzt: „Am Anfang waren wir uns sehr wohl bewusst, dass es nicht für alle einfach würde, ein neues System zu akzeptieren. Jede Veränderung bringt doch Unruhe mit sich. Aus diesem Grund haben wir alle Ebenen beim Entwurf einbezogen. Dadurch wird Sofon voll akzeptiert und geschätzt! Inzwischen erstellen rund 80 Außendienst- und 25 Innendienstmitarbeiter ihre Verkaufsdokumente mit Sofon. Unser Innendienst ist hocheifrig über Sofon. Man stellt fest, dass viel weniger Fehler gemacht werden und dass unsere Verkaufsdokumente sehr professionell und einheitlich gestaltet sind. Das wird auch von unseren Kunden bestätigt. Darüber hinaus können wir Auftragsdokumente sehr zügig erstellen. Bei nicht allzu komplexen Aufträgen ist das innerhalb von 5 Minuten erledigt.“

EINBLICK

Bruring: „Es war sehr gut, dass wir das alte Kalkulationsprogramm abschaffen konnten. Das war für uns wirklich ein rotes Tuch. Mit Sofon können wir jetzt auch nachvollziehen, wie eine Kalkulation zustande gekommen ist. Wir haben somit überall Einblick.“ Wildemans ergänzt: „Der Vorzug von Sofon liegt darin, dass wir ganz am Anfang des Prozesses eine kaufmännische Kontrolle eingebaut haben. Damit haben wir die von unseren Verkäufern erstellten Kalkulationen besser im Griff. Außerdem können wir das Angebot bestätigen, bevor es versandt wird. Dadurch werden wir im Nachhinein mit weniger Überraschungen konfrontiert.“

ZUKUNFTSPÄNE

Derzeitig arbeitet Veenman an einer Schnittstelle mit dem neuen ERP-System Microsoft Navision. Bruring: „Ziel dieser Schnittstelle ist es, die Auftrags- und Vertragsdaten an das ERP-System weiter zu leiten, so dass ein noch höhere Effizienz im Vertriebsinnendienst erzielt wird. Sofon soll auch für die Begleitung von Verkäufern bei technischen Inventarisierungen eingesetzt werden. So können wir dem Kunden genau das anbieten, was am besten zu seiner Situation passt.“ Genau darum geht es bei Veenman.

WAS HAT VEENMAN MIT SOFON ERREICHT?

- Kalkulationsprogramm innerhalb von sechs Monaten erfolgreich ersetzt
- Weniger Fehler in Kalkulationen und Verkaufsdokumenten
- Verbesserter Einblick in Kalkulationen
- Weniger Eingabemomente und weniger Kontrollen durch mehrere Abteilungen
- Einheitliche Angebote und Verträge; einheitliches Erscheinungsbild nach außen
- Kürzere Durchlaufzeit der Vertragsdokumente
- Einheitliche Arbeitsweise aller Verkäufer

