

“Het verhaal van Sofon leek te mooi om waar te zijn. Maar alle beloftes werden waargemaakt!”



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

Veenman is van oudsher een toegewijde leverancier van afdruksystemen met ervaring in documentmanagement, digitale oplossingen en procesoptimalisatie. Met een netwerk van krachtige partners worden adviezen en oplossingen op maat aangeboden. Door een klantgerichte aanpak wordt de kwaliteit van organisaties in vele branches geoptimaliseerd. Sofon is onlangs live gegaan bij Veenman. Gerard Bruring (Program Manager) en Arjen Wildemans (Senior Project Manager) vertellen over de keuze voor Sofon.

Veenman maakt foutloze, professionele en uniforme verkoopdocumenten met Sofon

HAARLEMMER OLIE

Voor de introductie van Sofon werkte Veenman met een calculatiesysteem. Wildemans: “Dit programma had duidelijk zijn houdbaarheidsdatum overschreden. Er waren maar enkele mensen binnen de organisatie die inzicht hadden in de wijze waarop het programma de calculatie maakte. Het programma was niet erg flexibel. Het kostte heel veel tijd om wijzigingen door te voeren, omdat wij afhankelijk waren van een externe partij. Daarnaast waren wij continu bezig om offertes en contracten in Word uit te typen. Vervolgens moesten we deze informatie ook weer invoeren in ons verkooprelatiesysteem. Dit typewerk vergrootte de kans op fouten. Om deze reden vonden er extra controles plaats. De betrokkenheid van zoveel afdelingen nam erg veel tijd in beslag.”

Bruring vervolgt: “Deze werkwijze bood de organisatie te veel vrijheid, waardoor de ene verkoper eenzelfde product voor een heel andere prijs aan kon bieden, dan een andere verkoper. Dat is natuurlijk niet de bedoeling. Ook onze offertes zagen er niet uniform uit. Er waren verschillende sjablonen in omloop, waardoor er geen eenheid was in de verkoopdocumenten die de deur uitgingen. Wij wilden zelf een programma ontwikkelen dat al deze punten kon ondervangen. We stuitten toen op het bestaan van Sofon. Uit de contacten met Sofon bleek dat onze problemen op te lossen waren. Allereerst waren wij daar wel sceptisch over. Het klonk te mooi om waar te zijn. De term ‘Haarlemmer olie’ (= goed voor alles, red.) is dan ook menigmaal gevallen. Maar Sofon heeft haar beloftes waar kunnen maken!”



“Sofon wordt door onze werknemers volop geaccepteerd en gewaardeerd”

ACCEPTATIE

Veenman startte met een proof-of-concept. Wildemans: “Deze test had Sofon goed doorstaan. In de zes maanden daarna hebben we alle modellen ontwikkeld en zijn onze vier verkoopregio’s allemaal live gegaan. Deze live-gang hebben we gespreid over de regio’s en is overall prima verlopen.” Bruring vervolgt: “In het begin waren we ons er wel van bewust dat het niet voor iedereen gemakkelijk zou zijn om een nieuw systeem te accepteren. Verandering brengt toch onrust mee. Om deze reden hebben we alle geledingen betrokken bij het ontwerp. En Sofon wordt nu volop geaccepteerd en gewaardeerd! Inmiddels maken zo’n 80 buitendienstmedewerkers en 25 binnendienstmedewerkers hun commerciële documenten met Sofon. Onze binnendienst is écht blij met Sofon. Zij constateren dat er veel minder fouten worden gemaakt en dat onze verkoopdocumenten er zeer professioneel en uniform uitzien. Onze klanten beamen dit ook. Daarnaast kunnen we orderdocumenten heel snel maken. Bij niet al te complexe orders hebben we dit binnen 5 minuten voor elkaar.”

INZICHT IN DE BLACK-BOX

Bruring: “Het was erg fijn om het oude calculatiesysteem achter ons te kunnen laten. Dit was echt een black-box voor ons. Met Sofon weten wij hoe een calculatie tot stand is gekomen. We hebben dus overall inzicht in.” Wildemans vult aan: “Het voordeel van Sofon is dat we een commerciële controle hebben ingebouwd, die aan het begin van het proces ligt. Daarmee hebben we meer grip op de calculaties die onze verkopers maken. Daarnaast kunnen we de offerte accorderen voordat deze verstuurd wordt, waardoor wij achteraf met minder verrassingen worden geconfronteerd.”

TOEKOMSTPLANNEN

Momenteel wordt er gewerkt aan een interface met het nieuwe ERP-systeem Microsoft Navision. Bruring: “Het doel van deze interface is om de verkooporder- en de contractgegevens in het ERP-systeem in te brengen, zodat een nog hogere efficiency bij de Verkoop Binnendienst wordt behaald. Ook zal Sofon ingezet worden voor het begeleiden van verkopers bij technische inventarisaties. Zo kunnen wij de klant precies aanbieden wat het beste bij zijn situatie past.” En daar draait het om bij Veenman.

WAT BEREIKTE VEENMAN MET SOFON?

- Calculatiesysteem binnen zes maanden succesvol vervangen
- Minder fouten in calculaties en verkoopdocumenten
- Verbeterd inzicht in de calculaties; geen black-box
- Minder invoermomenten en controles door verschillende afdelingen
- Eenheid in offertes en contracten; uniforme uitstraling naar de buitenwereld
- Verkorte doorlooptijd contractdocumenten
- Uniforme werkwijze voor alle verkopers

