

“Ik ken geen andere applicatie die zoveel mogelijkheden heeft bij de creatie van configuratiemodellen”



Jens-Karsten Sievers HEAD OF GLOBAL IT

De Aebi Schmidt Groep ontwikkelt, produceert en verkoopt voertuigen en aanbouwapparatuur om wegen zowel 's winters als 's zomers schoon te maken en houden. Daarnaast levert Aebi Schmidt de bijbehorende dienstverlening en apparatuur om groene ruimtes te bewerken. De producten worden vervaardigd in vestigingen in Nederland, Duitsland, Polen en Zwitserland en worden verkocht via 11 eigen verkoopkantoren in Europa en een wereldwijd dealernetwerk. De producten die de Aebi Schmidt Groep produceert, zijn complex en kennen vele varianten. Dat was reden voor de groep om op zoek te gaan naar een speciale productconfigurator. Samen met Jens-Karsten Sievers (Head of Global IT) blikken we terug op de keuze voor Sofon, de implementatie en kijken we vooruit naar de toekomstplannen.

De Aebi Schmidt Groep ondervangt complexiteit en variëteit van producten met Sofon

COMPLEXE PRODUCTEN

De Aebi Schmidt Groep kent diverse complexe producten. Sievers: “Deze complexiteit zit met name in de vele varianten die wij bieden. Een zoutstrooier heeft bijvoorbeeld zo'n 100 varianten en kan uit wel 1000 onderdelen bestaan. Daarnaast bestaan er verschillende opties en varianten van machines per land. In Italië, Duitsland en Zweden verschillen de weersomstandigheden en verkeerswetgeving bijvoorbeeld. Voor een voertuig in Italië worden dan ook andere opties geboden, dan voor een voertuig voor de Duitse markt. Onze verkopers moesten veel kennis hebben van de mogelijkheden van een voertuig om deze te kunnen configureren en correcte offertes te kunnen maken. Dit proces moest in goede banen geleid worden.”

VAN EXCEL NAAR SOFON

Voordat Sofon werd ingezet, werden offertes binnen de Aebi Schmidt Groep met Excel, Word en zelf ontwikkelde applicaties gemaakt. Sievers: “Dit was een kostbaar, tijdrovend en niet altijd logisch proces. Middels Excel-sheets konden we machines min of meer configureren. Bruikbare gegevens kopieerden we vanuit Excel naar Word, waar wat plaatjes en tekst handmatig werden toegevoegd. Dit waren foutgevoelige werkzaamheden. Als er aanpassingen binnen een offerte benodigd waren, dan werd de oude offerte erbij gepakt. Deze wijzigingen werden dan dikwijls alleen in Word aangebracht en niet in Excel. Daarmee ging de

offertehistorie verloren. Alhoewel we de offerte wel konden maken, hadden we daarmee nog geen stuklijsten of routings. Hiervoor moesten we de order nogmaals vanuit 'productie-opzicht' in ERP configureren. Daarnaast werkten we met 'maximale' stuklijsten met alle mogelijke onderdelen. Uit deze lijst werden de niet benodigde onderdelen voor een machine geschrapt. Dat was natuurlijk erg risicovol en nam veel tijd in beslag.” Voor de Aebi Schmidt Groep was het duidelijk dat er veel verbeteringen haalbaar waren binnen het offerte- en orderproces.

SAP

De invoering van SAP moest het voor Aebi Schmidt mogelijk maken om over te schakelen op een 'flow-productie'. Hiervoor was het noodzakelijk om naast de klantspecifieke stuklijst ook een klantspecifieke routing voor iedere order in SAP in te voeren. Zonder een configurator bleek dit niet mogelijk te zijn. De Aebi Schmidt Groep ging op zoek naar een configurator die dit mogelijk kon maken en de complexiteit en variëteit van de producten kon ondervangen. Sievers: “Binnen de Aebi Schmidt Groep is SAP het leidende ERP-pakket. SAP heeft de mogelijkheid om producten te configureren. Wij kwamen er al snel achter dat deze configurator de complexiteit van onze producten niet aankon. Ook kon niet voldaan worden aan de eisen vanuit verkoop om professionele offertes te genereren. Onze Nederlandse vestiging



“Ik ken geen andere applicatie die zoveel mogelijkheden heeft bij de creatie van configuratiemodellen”

is toen in aanraking gekomen met Sofon. En ik moet zeggen: ik ken geen andere applicatie die zoveel mogelijkheden biedt bij de modellering van configuratiemodellen. Sofon zelf is echter erg intuïtief en gebruikersvriendelijk, zoals bij het Nederlandse Nido werd ervaren – onze eerste vestiging die met Sofon startte. Eveneens is er een interface met SAP gerealiseerd. Zo kreeg Nido met Sofon de mogelijkheid om machines te configureren, stuklijsten en routings te creëren en de order over te brengen naar SAP.”

POSITIEVE ERVARINGEN

Nadat Nido positieve ervaringen met Sofon had opgedaan, werd besloten dat Sofon de configurator voor de gehele Aebi Schmidt Groep zou worden. Sievers: “Wij hebben Sofon zo ingericht dat zowel onze verkoop- als onze productieafdeling met Sofon kan werken. We hebben het Sofon-model opgedeeld in twee delen. Het eerste deel is alleen bedoeld voor verkoop. Aan de hand van een vraag-antwoord-opzet kunnen de verkopers omvangrijke, professionele offertes maken. Het tweede deel – het productiedeel – is alleen bestemd voor productie. Zo hoeft een verkoper geen vragen over productie te beantwoorden, en hoeft productie geen vragen te beantwoorden voor de totstandkoming van de offerte.”

ROLL-OUT

Na het inrichten van de modellen was het tijd voor de roll-out van Sofon naar de andere verkoopkantoren. Sievers: “Inmiddels zetten al onze 11 verkoopkantoren in Europa Sofon in voor offertemanagement. Daarnaast zijn 6 van deze verkoopkantoren ook al live met het ordermana-

gement. De andere verkoopkantoren zitten momenteel in de testfase en zijn bezig met het vertalen van modellen en artikelgegevens. Zij zullen in de komende maanden ook live gaan met het ordermanagement. De voordelen die de verkoopkantoren die live zijn nu al ervaren, zijn dan voor de gehele Aebi Schmidt Groep haalbaar.”

RESULTATEN

De Aebi Schmidt Groep heeft inmiddels aanzienlijke resultaten behaald met Sofon. Sievers: “Onze verkoopkantoren kunnen binnen 5 á 10 minuten uniforme en foutloze offertes maken van complexe producten die ook daadwerkelijk maakbaar zijn. Eveneens is er geen handmatig werk meer benodigd om stuklijsten en routings tot stand te laten komen. Deze klantspecifieke documenten worden automatisch gecreëerd en naar SAP doorgestuurd. Daar wordt binnen een paar minuten de order voor de fabriek gemaakt. Nu offertes, stuklijsten en routings automatisch tot stand komen, is er ook minder kans op fouten in productie. Verder is de doorlooptijd van offerte tot order aanzienlijk gereduceerd wat tot een kostenvoordeel heeft geleid.”

TOEKOMSTPLANNEN

“Momenteel hebben we nog geen CRM-pakket als standaard in de groep aangewezen. We zijn echter wel naar de Sofon Sales Organizer aan het kijken. Het voordeel van de Sales Organizer is dat deze applicatie als één systeem kan functioneren met onze configurator, de Sofon Proposal Organizer. Daarnaast willen we over op de nieuwe, gecertificeerde interface tussen Sofon en SAP (PI-server). Dat maakt het leven nog een stukje makkelijker.”

WAT BEREIKTE DE AEBI SCHMIDT GROEP MET SOFON?

- Complexiteit van producten onderhouden
- Kennis is structureel vastgelegd
- Offertes, stuklijsten en routings komen niet langer handmatig tot stand
- Intuïtieve en gebruikersvriendelijke sales-/productconfigurator
- Gescheiden modeldelen voor verkoop en productie
- Binnen 5 á 10 minuten uniforme en foutloze offertes van complexe producten
- Maakbare producten; minder call back en storings in productie
- Doorlooptijd van offerte tot order is aanzienlijk gereduceerd wat tot een kostenvoordeel heeft geleid

