



„Durch einen besseren Einblick in die Margen wissen wir, wozu wir „ja“ sagen“



v.l.n.r. Marcel van Alst COMMERCIAL ENGINEER,
 Eric Qualm LEITER COMMERCIAL ENGINEERING

Aweta entwickelt, fertigt und vertreibt Maschinen zum Sortieren und Verpacken von Obst und Gemüse. Die Aweta-Anlagen sind in über 50 Ländern zu finden. Die steigende Komplexität und größere Vielfalt der Maschinen machte die Produktionskontrolle immer wichtiger. Aweta war auf der Suche nach einer Lösung, um den Einblick in die Margen zu verbessern und die Angebotsqualität zu optimieren. Marcel van Ast (Commercial -Engineer), Cees Hooijschuur (Financial Manager) und Eric Qualm (Leiter Commercial Engineering) berichten über die Einführung und die Verwendung von Sofon bei Aweta.

Aweta optimiert mit Sofon die Angebotsqualität und den Einblick in Margen

VOLLSTÄNDIGE VERARBEITUNGSLINIEN

Vor circa 45 Jahren brachte Aweta sein erstes Produkt auf den Markt: eine Sortiermaschine für Gurken. Inzwischen hat sich vieles geändert. Qualm: „Aweta macht heute vollständige Verarbeitungslinien mit Komponenten wie Wägesystemen, Qualitätssystemen und Verpackungs- und Palettierungsmaschinen. Wir streben nach einem stärker integrierten System, mit dem wir das gesamte Tracking und Tracing steuern können.“

WUNSCH: MARGENÜBERBLICK UND EINHEITLICHE ANGEBOTE

Ein umfangreiches und komplexes Produktfolio verursacht jedoch auch einen komplexeren Vertriebsprozess. Das ist ein Grund für Aweta, den Vertriebsprozess zu vereinfachen. Hooijschuur: „Wir wollten einen besseren Überblick über Kosten und Verkaufspreise. Durch das Verfeinern unserer Kosten würden wir unsere Margen besser untermauern und garantieren können. Zudem wollten wir die Angebotsqualität optimieren. Wir haben gesehen, dass jeder mit seinen eigenen Texten hantierte bei der Angebotserstellung. So wurden zum Beispiel unterschiedliche Konditionen verwendet, aber auch Fehler aus vorhandenen Texten übernommen. Das musste sich ändern.“

IMPLEMENTIEREN BASIEREND AUF INTERNEN UND EXTERNEN KUNDENWÜNSCHEN

Aweta wollte sich der Herausforderung mit Sofon stellen. Van Ast: „Nach einem zunächst verhaltenen Start habe ich Anfang 2010 die Leitung für das

Projekt übernommen. Wir waren uns bewusst, dass es wichtig ist, die Wünsche des internen (Engineering) und externen Kunden zugrunde zu legen. Ich habe alle Erwartungen und Wünsche aufgenommen und danach ging es im rasanten Tempo voran.“ Qualm fügt hinzu: „So erhält der externe Kunde keine bloße Auflistung aller Produkte, sondern findet in seinem Angebot den Weg seines Produkts von A nach B wieder, die entsprechenden Schritte und eine Beschreibung der zugehörigen Funktionen. Der interne Kunde möchte vor allem Projektspezifikationen und ein Projektbudget sehen.“

SCHRITT FÜR SCHRITT WEITER OPTIMIEREN

Aweta hat derzeit viele Informationen strukturiert in Sofon hinterlegt, so dass nichts in Angeboten und Aufträgen vergessen werden kann. Hooijschuur betont: „Es ist enorm wichtig, die Information in Sofon richtig festzulegen und auch zu pflegen. Man benötigt eine verantwortliche Person für die Datenpflege in Sofon. Dies kann nicht zwischendurch erledigt werden. Darüber hinaus ist es wichtig, Änderungen sofort durchzuführen statt diese aufzusparen. Auf diese Weise kann man das System schrittweise optimieren.“ Auch neue Mitarbeiter profitieren von den eingepflegten, aktuellen Daten. Vor der Anwendung mit Sofon betrug die Einarbeitungszeit einige Monate und auch danach war ihnen nur ein kleiner Teil geläufig. Aufgrund der immer gleichen Fragestellungen in Sofon, können sie heute relativ einfach und schnell verschiedene Arten von Maschinen anbieten.



„Durch einen besseren Einblick in die Margen wissen wir, wozu wir „ja“ sagen“

EINFACH UND SCHNELL EINHEITLICH ANGEBOTE ERSTELLEN

Inzwischen erstellen wir alle Angebote mit Sofon. Van Ast: „Jetzt, wo wir mit einem System arbeiten, gibt es kein Platz mehr für Fehler und unterschiedliche Interpretationen. Angebote sehen einheitlich und strukturiert aus, sowohl in Form als auch in der Preisgestaltung. Unabhängig davon, ob es sich nun um ein Projekt in Korea, Russland oder Frankreich handelt.“ Qualm fügt hinzu: „Jetzt wo wir viel schneller und einfacher Angebote erstellen können, reagieren wir sogar öfter auf Angebote aus verschiedenen Ländern. Die Effekte ergeben sich zwar nicht direkt, aber manchmal kann später davon profitiert werden. Ohne Sofon hätten wir auf diese Angebote erst gar nicht reagiert.“

BESSERER EINBLICK IN MARGEN UND EINFACHERER GENEHMIGUNGSPROZESS

Auch die Preisberechnung ist dank Sofon genauer geworden. Hooijschuur: „Früher hatten wir nur eine groben Kosten-überblick pro Maschinengruppe. Jetzt wissen wir besser, wozu wir „ja“ sagen. Es ist klar was wir weggeben und was nicht. Hierdurch hat sich zudem der Genehmigungsprozess vereinfacht.“ Qualm fügt hinzu: „Eine Auftragsbestätigung wird erst nach Genehmigung durch das Management verschickt. Wir kontrollieren dann vor allem die Risiken und Margen, auch im Bereich Installation und Transport. Wir achten auf eine korrekte Durchführung, denn in unterschiedlichen Ländern gelten unterschiedliche Vorschriften.“

STANDARDISIERUNG UND SOFON VERSTÄRKEN SICH

Sofon hat auch auf dem Gebiet der Standardisierung eine Rolle gespielt. Vor dem Erwerb von Sofon hat Aweta hier bereits einen Anfang

gemacht. Qualm: „Wir haben eine Entwicklung durchgemacht, wobei wir aus verschiedenen Entwürfen eine Produktfamilie gebildet haben und wir haben die Erfahrung gemacht, dass die Produktionsstandardisierung und die Einführung der Sofon-Software sich gegenseitig verstärkt haben. Die Vielfalt ist jedoch immer noch sehr groß. Mit Sofon überwinden wir zunehmend diese Vielfalt. Auch wenn es komplexer wird, mit Sofon bleibt es überschaubar.“

ZUSAMMENARBEIT MIT PDM UND ERP

Aweta hat mit Blick auf die relativ begrenzte Anzahl von erteilten Aufträgen an eine automatisierte Bestellintegration mit dem ERP- oder PDM-System keinen Bedarf. Sofon produziert jetzt ein Auftragsformular mit einer Verkaufsstückliste. Nachdem diese im PDM-System aufgezeichnet ist, wird die Produktionsstückliste automatisch erzeugt und vom PDM zum ERP gesendet.

ZUKUNFTSPÄNE

Die Einführung eines CRM-Systems ist noch in der Planungsphase. Qualm: „Wir möchten in Zukunft noch einfacher nach verschiedenen Kennzeichen von Angeboten suchen und wir möchten weitere Informationen, wie zum Beispiel Deadlines, hinzufügen. Dies möchten wir mit der Einführung des CRM-Systems realisieren. Hierbei ziehen wir auch den Sofon Sales Organizer in Betracht. Darüber hinaus möchten wir unsere Angebotserstellung noch weiter verbessern, in dem wir möglichst aus Kundensicht operieren. Dies ermöglicht es uns auch, unsere Werte besser zur Geltung kommen zu lassen.“ Hooijschuur fügt hinzu: „Wir werden weiterhin Know-How hinzufügen, so dass wir mehr und mehr Entscheidungen mit Sofon unterstützen können.“

WAS HAT AWETA MIT SOFON ERREICHT?

- Alle Angebote werden mit Sofon generiert
- Genaue Kalkulation der Kosten
- Besseres Margen-Verständnis
- Angebote sind einheitlich und vollständig
- Ausschreibungen werden häufiger beantwortet
- Besserer Angebotsgenehmigungsprozess
- Bessere Managementeinsicht in Angebote
- Vollständige Projektspezifikation und genaues Projektbudget
- Steigende Produktkomplexität bleibt überschaubar
- Einarbeitungszeit für neue Mitarbeiter von Monaten auf zwei Wochen reduziert

