




“In Sofon zitten wel heel veel ‘koppen’ bij elkaar.”



Directeuren van DG press, Peter Kloppers (rechts) en Remko Koolbergen (midden) en engineer Jan Brouwer (links)

## Groei gerealiseerd, complexiteit vereenvoudigd

Voor deze user story spreken we met Peter Kloppers en Remko Koolbergen, directeuren van DG press en met engineer Jan Brouwer. Zij vertellen over hun bedrijf en over hetgeen Sofon DG press heeft gebracht bij haar groei. En meer specifiek, over het belang van Sofon-oplossingen bij het opstellen van gecompliceerde offertes.

### DG PRESS GEÏNTRODUCEERD

DG press, een Nederlandse wereldspeler in hoogwaardige drukmachines voor het bedrukken van onder andere flexibele verpakkingen, is in 2009 gestart als service-verlenend bedrijf. DG press verleende toen services en onderhoud aan zo'n 1200 machines van het voormalige Drent Goebel. Het bedrijf is gestart met 12 medewerkers van Drent Goebel. De specifieke expertise bleef zo beschikbaar voor de eigenaren van bestaande drukpersen. Al snel deed DG press ook revisie en reconfiguratie van bestaande machines. De business van onderhoud en revisie is echter eindig. Om continuïteit en groei van DG press te kunnen garanderen, is daarom in 2012 besloten ook weer een nieuwe machine te ontwikkelen en te bouwen: de Thallo. Het bedrijf is snel gegroeid naar 60 medewerkers. Er worden nu nieuwe drukpersen met een waarde van 3 tot 5 miljoen euro gebouwd.

Om te zien waar we het over hebben, nemen we een kijkje in de hal waar de machines

gemaakt worden. Jan Brouwer legt uit dat zij de ontwikkeling en assemblage doen van de machines. Dat is het aspect van de bouw waarop je je als leverancier kunt onderscheiden én het aspect wat je lastig door een ander kunt laten doen. “Hoe specificer je bijvoorbeeld dat iets licht moet lopen? Dat is heel lastig, hiervoor moet je productkennis hebben. Monteren doe je met je hart en ziel,” licht Jan toe.

### POSITIE VAN DG PRESS IN DE MARKT

Peter Kloppers vertelt: “Door de jarenlange ervaring, weten wij hier precies hoe een web (rol materiaal) zich gedraagt met hoge druk en kunnen wij dat goed sturen.” Inmiddels is het merendeel van de benodigde kennis voor het bouwen van deze machines, niet alleen kennis van mechanica, maar ook van software. Ook daarin maken zij het verschil in de markt: “We weten als enige precies hoe alles werkt - ook voor flexibele materialen - en kunnen dat ook nog eens goed omzetten naar software voor de druktoeren.”



## “De snelheid van de offerte representeert ook de snelheid van onze organisatie.”

### UITDAGING

“Wij proberen lean and mean te werken,” vertelt Remko Koolbergen. “Dat is ook onze kracht, andere bedrijven werken soms met het dubbele aantal mensen.” De uitdaging is met bestaande mensen en middelen kostenefficiënt groei te realiseren. Er worden in deze markt veel offertes uitgebracht om enkele orders binnen te halen. Het is van belang dat ook het offerteproces rendabel is ingericht.

De nieuwe drukpersen die door DG press gemaakt worden, zijn gecompliceerd. Die complexiteit werkt door in de offertes. Er zitten allerlei afhankelijkheden in. Remko legt het eenvoudig uit: “Als je de componenten van een machine ziet als legosteentjes, leg je blauw, geel en rood niet gewoon achter elkaar. Maar na die blauwe, komt ook een heel klein groen steentje, maar alleen in die configuratie waarbij er een gele na komt. Wanneer er een rode na die blauwe komt, moet er een iets groter zwart steentje tussen.” Dit om een idee te geven van de afhankelijkheden die bij het opstellen van een offerte goed opgepakt moeten worden. “Bij het offerteproces komt veel knowhow kijken. Je moet goed weten wat je verkoopt, niet alleen qua specificaties, maar ook qua kostprijs en verkoopprijs.”

### OPLOSSING

Remko en Peter waren er in 2013 in eerste instantie een groot voorstander van om de offertes voor de nieuwe machines, heel simpel, in Excel te maken. Toen zij weer wilden starten met nieuwbouw, wisten zij dat zij hun oud-collega Jan Brouwer nodig zouden hebben voor het offerteproces. Jan kon het management, met zijn jarenlange ervaring met Sofon, snel overtuigen van het belang van Sofon voor DG press.

In Excel kun je natuurlijk de benodigde cijfers opnemen en daar berekeningen mee uitvoeren. Maar het is niet mogelijk om kennisregels in Excel op te nemen, zeker niet zo gespecificeerd als DG press dat nodig heeft. Als je Excel gebruikt, moet je zelf steeds opnieuw bedenken en aangeven welke elementen onderdeel moeten zijn van de configuratie. En daarnaast is het zo dat het DG press niet alleen gaat om een prijsberekening, maar om het beheren van het complete offerteproces. Op basis van een Excel spreadsheet kun je wel een document fabriceren, maar dat is qua kwaliteit en volledigheid niet te vergelijken met een offerte die door Sofon gemaakt wordt.

### RESULTATEN

- “Als je een product van € 3-5 mln. verkoopt, moet de offerte ook opgesteld zijn voor iets van die waarde. Het is ons visitekaartje.”
- “Uit de manier waarop we de offerte gespecificeerd hebben, kunnen klanten opmaken dat we verstand van zaken hebben.”
- “De offerte is betrouwbaar. Als de klant gaat bestellen, weten we zeker dat we het zo kunnen maken.”
- “De snelheid van de offerte representeert ook de snelheid van onze organisatie.”
- “We maken ongeveer 100 offertes per jaar. Nu maken we in een half uur een offerte van 30 pagina's die er gelijk uitziet en waar alles in zit. Dat zou ons anders een dag kosten.”
- “De afhankelijkheden zijn goed in de offerte verwerkt. Die zijn van te voren goed uitgezocht en vastgelegd in het systeem.”



## “Uit de manier waarop we de offerte gespecificeerd hebben, kunnen klanten opmaken dat we verstand van zaken hebben.”

“Toen Sofon langskwam voor een gesprek, begrepen zij onze situatie heel snel en lieten zij meteen ter plekke met een voorbeeld zien hoe ze onze specifieke wensen op het gebied van budgetoffertes met Concept Designer konden oplossen. Dezelfde dag werd de opdracht aan Sofon gegeven voor Sofon Studio en Sofon Concept Designer.”

In Sofon is alle knowhow met kennisregels en prijslijsten steeds up-to-date vastgelegd. Remko geeft aan dat je voor het onderhoud daarvan wel een specialist nodig hebt: “Het is een systeem dat door iemand onderhouden moet worden. Dat is wel eens een zorg: wat als we Jan daarvoor niet zouden hebben? Iemand die het ook

kan doen, heeft technische kennis van onze machines nodig en moet met Sofon leren werken. Het kost ons twee tot drie maanden om zo iemand op te leiden, zodat die daarna Sofon kan onderhouden.”

Inmiddels wordt ook bij DG press een aantal jaren met Sofon gewerkt en beseft het management dat zij voor de gecompliceerde offertes niet zonder zouden kunnen. “In Sofon zitten wel heel veel ‘koppen’ bij elkaar,” licht Remko toe. In Sofon is alle knowhow met kennisregels en prijslijsten steeds up-to-date vastgelegd. De oplossing helpt de verkoop foutloos en succesvol te laten verlopen. Zonder de Sofon-software zou dat vandaag de dag niet meer mogelijk zijn.

### TOEKOMST

Met de Sofon-oplossingen kan DG press verder groeien. En wanneer dat gewenst is, kan er makkelijk opgeschaald worden. Remko vertelt: “We doen nu ervaring op hoe we stuklijsten optimaal kunnen opzetten. We weten dat wanneer we straks meer machines gaan maken, dat we die stuklijsten in Sofon kunnen opnemen.” Jan vult hierop aan: “De doorlooptijd zal dan verkort worden, onze behoefte wordt dan namelijk direct duidelijk in het systeem, toeleveranciers kunnen dan dus ook sneller leveren.”

### TENSLOTTE

“Sofon is een mooi systeem, waar we voor gecompliceerde offertes niet zonder kunnen,” zegt Peter. En Remko vult aan: “We zijn heel tevreden en wat we een goed punt vinden, is dat de mensen van Sofon meedenken als je iets extra nodig hebt. Zo zit onze business ook in elkaar. Niet meteen geld ergens voor vragen, maar bewijzen dat het toegevoegde waarde heeft, dan komt het wel.”

### RESULTATEN

- “Zonder Sofon vergeet je juist de voor de hand liggende dingen. De dingen die zo logisch zijn dat je ervan uitgaat dat ze zijn meegenomen.”
- “De juiste documenten, zoals algemene voorwaarden, zijn aan de offerte toegevoegd. Dus niet per ongeluk een eerdere versie. Nadat de informatie in Sofon is opgenomen, komt het er daarna steeds goed uit.”
- “De mogelijkheid meerdere versies van offertes te bewaren, gebruiken we veel. Voor zowel financiële afspraken als technische specificaties. Als we het ‘versiebeheer’ niet hadden, blijf je zoeken.”

