



„Als das erste mit Sofon erstellte Angebot vor uns lag waren wir sehr erfreut – der Systemwechsel hatte sich gelohnt“



Holger van Crüchten
 Leiter Finanzen und Controlling

Thomas Stucki
 Leiter Informations- und
 Kommunikationstechnik

Schnelle und komfortable Angebotserstellung

Ausgezeichnetes Unternehmen

ESSERTEC ist ein Entwickler und Produzent von Lichtkuppeln, Flachdachfenstern, Tageslichtspots, Lichtbändern, Rauch- und Wärmeabzugsanlagen, Lamellen sowie Dachgullys. Das Unternehmen mit Vertriebs- und Produktionsstandort in Neuss begleitet seine Kunden bei Gestaltung, Planung, Realisierung und Sanierung aller Arten von Flachdach-Objekten.

Durch Innovationen mit attraktivem Design und hoher Funktionalität möchte ESSERTEC Kunden aus den Bereichen Fachhandel, Dachdecker, Architekten, Planer, Stahl- und Hallenbauer sowie Generalunternehmer überzeugen: ESSERTEC-Innovationen wurden bereits mehrfach für ihre Gestaltung prämiert – zum Beispiel durch den Red Dot Award, den German Design Award und den BAKA-Award „Preis für Produktinnovation Praxis Altbau“.

ESSERTEC VERWENDET SOFON ZUR ANGEBOTSERSTELLUNG

Ein Markt mit großer Variantenvielfalt und hoher Komplexität verlangt nach besonderen Lösungen. Eine Herausforderung, der sich das Unternehmen ESSERTEC GmbH tagtäglich stellt. Der Markt für Belichtung, Belüftung, Entrauchung und Entwässerung ist zudem hart umkämpft und erwartet schnelle und übersichtliche Angebote. Eine optimale Strukturierung der Angebotserstellung, aber auch des Gesamtprozesses ist Voraussetzung dafür. Mit der Angebotssoftware von Sofon fand ESSERTEC die passende Lösung.

Zunehmend schneller verläuft die Entwicklung auf dem Markt für Lichtkuppeln, Lichtbänder, Flachdachfenster sowie Rauch- und Wärmeabzugsanlagen für Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie Produktions- und Lagerhallen der Industrie. Aus 20.000 Artikeln vor 15 Jahren wurde bei ESSERTEC mittlerweile eine Vielfalt von 120.000 Artikeln. So entstanden Lichtkuppeln in zahlreichen Größen, mit diverser Schaligkeit, vielen Glasvarianten sowie unterschiedlichen Zubehörteilen – um nur einige Beispiele zu nennen.

Eine Entwicklung, die das Unternehmen aus Neuss mit seinen vielen Innovationen mit prägte und gleichzeitig vor eine Herausforderung stellte. Denn schließlich galt es, den eigenen Wachstumskurs in allen Bereichen planmäßig umzusetzen.

EIN NEUES SYSTEM WAR ERFORDERLICH

„Das alte Software-System konnte aktuelle und zukünftige Anforderungen nicht mehr erfüllen“, betont Holger van Crüchten, Leiter Finanzen und Controlling bei ESSERTEC. Der Pflegeaufwand aufgrund des Innovationsfortschritts war beim alten Tool einfach zu hoch geworden. Zeit und Ressourcen, die das Unternehmen künftig gerne für andere Tätigkeiten nutzen wollte.

EINFACH UND ZIELSICHER

Bei Sofon „haben wir die Möglichkeit, verschiedene Merkmale von Artikeln – wie beispielsweise Länge, Breite, Schaligkeit und Farbe – in Relation zueinander in das Regelwerk aufzunehmen“, erläutert Holger van Crüchten.



„Es wird immer mehr ausgeschlossen, bis das genau passende Produkt angezeigt wird“

Ein Beispiel: Wenn eine Länge als Merkmal ausgewählt wird, findet Sofon über das Regelwerk alle passenden Konfigurationen der gleichen Länge. Das können sehr viele sein, die früher jeweils einzeln definiert werden mussten. „Dieser Aufwand entfällt komplett.“

Sofon ermöglicht ein regelbasiertes Vorgehen bei der Angebotserstellung. Die Mitarbeiter von ESSERTEC werden – einfach und zielsicher – durch die Angebotskonfiguration geführt – gemäß dem Guided-Selling-Ansatz. „Es wird immer mehr ausgeschlossen, bis das genau passende Produkt angezeigt wird“, sagt Holger van Crüchten. Beispiel Lichtkuppel: Soll sie eckig oder rund sein? Welche Nennggröße wird benötigt? Welcher U-Wert soll es sein? Welche Schalenausführung inklusive Farbe wird gewünscht? Ein weiterer entscheidender Vorteil: Eine falsche Kombination von Produkten – etwa mit Maßen, die nicht zueinander passen – ist nicht möglich.

NEUE PFADE

Vorteile, die die Mitarbeiter von ESSERTEC sehr schätzen. „Unsere alte Lösung war unkomfortabel und reichte nicht mehr aus“, erinnert sich Thomas Stucki, Leiter

Informations- und Kommunikationstechnik. Dennoch: Ein neues Softwaresystem erfordert ein Umdenken, ein Verlassen bekannter Pfade. Statt wie bisher eine Artikelnummer einzugeben, ging es nun bei Sofon um Merkmale und Konfiguration.

Aber wie war die Umstellung optimal umzusetzen – bei zahlreichen künftigen Usern? ESSERTEC besaß einen gut durchdachten Plan: „Um die Akzeptanz zu erhöhen und mögliche Fehlerquellen bei der Einstellung des neuen Programms einzudämmen, haben wir zwei Vertriebsmitarbeiter mit ins Projektteam genommen“, sagt Thomas Stucki. Anschließend wurde zunächst der Innendienst in kleinen Gruppen geschult. Innerhalb von vier Wochen hatte der Innendienst das Sofon-Tool verinnerlicht. Anschließend folgte der Außendienst. „Dadurch konnten Mitarbeiter des Innendienstes Mitarbeiter des Außendienstes bei Fragen unterstützen.“

WENIGER ADMINISTRATION

Resümee der Implementierung: Mit Sofon-Mitarbeitern wurde zielführend zusammengearbeitet – sie begleiteten ESSERTEC im erforderlichen Umfang.

Eine Erfolgsgeschichte:

Die Erfolgsgeschichte von ESSERTEC nimmt 1955 ihren Anfang. Gemeinsam betreiben die Familien Esser und Helpenstein die Klaus Esser GmbH. Sie ist auf Holzverarbeitung und den Vertrieb von Lichtkuppeln spezialisiert. Bereits 1960 zieht der Betrieb in die neu errichtete Fabrik nach Norf um. Klaus Esser verkauft die Sparte Holzverarbeitung und beginnt am neuen Standort, seine Ideen umzusetzen – rund um das Flachdach.

1980 erwirbt die Eternit AG die Klaus Esser KG, 1999 wird aus dem Geschäftsbereich Flachdachelemente der Eternit AG die eigenständige Gesellschaft Eternit Flachdach GmbH – bis heute einer der Marktführer in Deutschland. 2015 verkauft Etex seine Tochtergesellschaft Eternit Flachdach GmbH an die französische Soprema Gruppe. Eternit Flachdach wird Teil von Adexsi, der Muttergesellschaft des Soprema-Geschäftsbereichs für Oberlichter und Entrauchungsanlagen. Die Eternit Flachdach GmbH firmiert um zur ESSERTEC GmbH. Der neue Unternehmensname verbindet die Historie zu Klaus Esser mit der aktuellen und zukünftigen Produktphilosophie. Heute sind bei der ESSERTEC GmbH rund 100 Mitarbeiter beschäftigt.





„Das Angebot passt exakt, ist stets einheitlich und auf dem neuesten Stand“

Und auch die Einführung bei den Mitarbeitern verlief „sehr reibungslos“, freut sich Thomas Stucki. „Als das erste mit Sofon erstellte Angebot vor uns lag waren wir sehr erfreut – der Systemwechsel hatte sich gelohnt“, resümiert Holger van Crüchten rückblickend. Mission gelungen!

Eine Mission, die noch weitere Vorteile nach sich zog. Denn mit Sofon sind die Angebote nicht nur deutlich schneller zu erstellen – sie sind auch einheitlich und sehr übersichtlich.

ANGEBOT MIT OPTIONALER POSITION

Bei der Angebotserstellung mit dem alten Tool waren oftmals Nacharbeiten notwendig. Heute? Kein Thema mehr! „Das Angebot passt exakt, ist stets einheitlich und auf dem neuesten Stand“ bilanziert Holger van Crüchten. Das mit Sofon erstellte Angebot ist damit – auch vom Layout her – versandfertig.

Also ab die Post – und durch Sofon jetzt mit einem Zusatz, der bei den Kunden sehr positiv aufgenommen wird. Angebote werden nun mit optionalen Positionen erstellt. Ein Beispiel: Fragt ein Kunde ein Angebot für eine Lichtkuppel an, weist das Angebot von ESSERTEC darauf hin, dass optional ein passendes Öffner-System dazu genommen werden kann. Dass es sich dabei nur um eine Option handelt, wird optisch für den Kunden deutlich ersichtlich.

GESAMTPROZESS OPTIMIERT

Am Ende des Tages geht es aber nicht nur um den konkreten Prozess der Angebotserstellung, sondern auch um den Gesamtprozess. Und wieder Einsatz Sofon: Mit diesem Tool lassen sich unkompliziert Schnittstellen hinzufügen. Eine Verknüpfung und damit ein Kreislauf entsteht zwischen Sofon, dem ERP-System und dem CRM-System. „Dadurch sind sämtliche Angebote in allen Programmen vorhanden“, unterstreicht Holger van Crüchten.

Eine perfekte Bedingung für das Controlling, also für die Auswertung und Nachverfolgbarkeit.

ESSERTEC ist nun für neue Entwicklungen bestens gerüstet. Als jüngst eine neue Serie von Lichtkuppeln auf den Markt lanciert wurde, „war die hierzu notwendige Anpassung in Sofon mit wenig Aufwand innerhalb kurzer Zeit erledigt. Das hätte beim alten Tool deutlich länger gedauert. Das zu erreichen, war eines unserer großen Teilziele“, sagt Thomas Stucki zufrieden. Nun geht alles schnell und komfortabel.

GRUNDLAGE GESCHAFFEN

Zurücklehnen wird sich das Unternehmen aber natürlich trotz des Fortschritts mit Sofon nicht. Denn schließlich soll der eingeschlagene Wachstumskurs im Markt für Belichtungs-, Entrauchungs- und Entwässerungssysteme weiter fortgeführt werden. Neue Angebote wollen geschrieben sein. Die für ESSERTEC passende Grundlage wurde geschaffen.

