

“We waren zeer tevreden toen de eerste met Sofon gemaakte offerte voor ons lag. De overstap op een nieuw systeem was duidelijk de moeite waard.”



Holger van Crüchten
Hoofd finance en controlling

Thomas Stucki
Hoofd informatie- en
communicatietechnologie

Snel en eenvoudig offertes opstellen

Onderscheidende onderneming

ESSERTEC ontwikkelt en produceert lichtkoepels, dakramen, daglichtspots, lichtstrips, rook- en warmteafvoersystemen, lamellen en dakgoten. Vanuit de verkoop- en productielocatie in Neuss ondersteunt het bedrijf klanten bij het ontwerpen, plannen, realiseren en renoveren van allerlei objecten voor platte daken.

Met zijn fraai ontworpen en uitstekend functionerende innovaties bedient ESSERTEC klanten uit de gespecialiseerde handel, dakdekkers, architecten, planners, staal- en hallenbouwers en algemene aannemers. ESSERTEC won al diverse prijzen voor zijn innovatieve ontwerpen, waaronder de Red Dot Award, de German Design Award en de BAKA Award (prijs voor productinnovaties voor de renovatie van oude gebouwen).

ESSERTEC GEBRUIKT SOFON VOOR HET MAKEN VAN OFFERTES

Een zeer complexe markt met veel verschillende producten vraagt om speciale oplossingen. Met deze uitdaging heeft het bedrijf ESSERTEC GmbH dagelijks te maken. De markt voor verlichting, ventilatie, rookafvoer en afwatering is bovendien zeer concurrerend, dus moeten er snel overzichtelijke offertes kunnen worden opgesteld. Dat lukt alleen als de offerteprocedure en het totaalproces optimaal gestructureerd zijn. Met de offertesoftware van Sofon vond ESSERTEC de passende oplossing.

Er is sprake van een snelgroeiende markt voor lichtkoepels, lichtstraten, dakramen en rook- en warmteafvoersystemen voor residentieel en commercieel onroerend goed en industriële productie- en opslaghallen. Vijftien jaar geleden had ESSERTEC nog 20.000 artikelen in het assortiment, maar inmiddels zijn dat er al 120.000, ook nog eens in verschillende variaties. Zo kwamen er lichtkoepels in verschillende formaten en diktes, veel glasvarianten en allerlei

accessoires. En dit zijn nog maar een paar voorbeelden.

Het bedrijf uit Neuss droeg met zijn vele innovaties zelf bij aan al deze ontwikkelingen, maar stelde zichzelf daardoor tegelijkertijd voor een grote uitdaging. De eigen groeistrategie vereiste op elk gebied een planmatige aanpak.

ER WAS EEN NIEUW SYSTEEM NODIG

„Het oude softwaresysteem voldeed niet meer aan de huidige en toekomstige vereisten“, aldus Holger van Crüchten, hoofd finance en controlling bij ESSERTEC. De oude tool kon de innovatieve ontwikkelingen gewoon niet meer bijbenen en vergde veel tijd en middelen, die het bedrijf liever elders wilde inzetten.

EENVOUDIG EN DOELTREFFEND

„Met Sofon kunnen we verschillende eigenschappen van artikelen – zoals lengte, breedte, dikte en kleur – in relatie tot elkaar vastleggen in de regels“, legt Holger van Crüchten uit.



„Er wordt steeds meer uitgesloten, tot het perfect passende product wordt weergegeven“

Een voorbeeld: wanneer een lengte als een eigenschap wordt geselecteerd, vindt Sofon via de vastgestelde regels alle overeenkomende configuraties met dezelfde lengte. Dat kunnen er heel veel zijn en vroeger moesten ze allemaal afzonderlijk worden gedefinieerd. „Dit is nu helemaal niet meer nodig.“

Sofon maakt het mogelijk offertes op te stellen op basis van regels. De medewerkers van ESSERTEC worden via de Guided Selling-methode eenvoudig en doeltreffend door de offerteconfiguratie geleid. „Er wordt steeds meer uitgesloten, tot het perfect passende product wordt weergegeven“, zegt Holger van Crüchten. Neem bijvoorbeeld een lichtkoepel. Moet deze hoekig of rond zijn? Welke nominale maat is nodig? Wat moet de U-waarde zijn? Welke dikte en kleur wil de klant? Een ander belangrijk voordeel is dat het onmogelijk is om een verkeerde combinatie te kiezen (zoals maten die niet bij elkaar passen).

NIEUWE PADEN

Dit zijn voordelen waarover de medewerkers van ESSERTEC zeer te spreken zijn. „Onze oude oplossing was niet gebruiksvriendelijk

en voldeed niet meer“, herinnert hoofd informatie- en communicatietechnologie Thomas Stucki zich. Een nieuw softwaresysteem vereist wel een nieuwe manier van denken en de gebaande paden moesten worden verlaten. Zo was het oude systeem gebaseerd op artikelnummers en gaat het nu bij Sofon om eigenschappen en configuraties.

Maar hoe kon dit nieuwe systeem optimaal worden geïmplementeerd voor alle nieuwe gebruikers? ESSERTEC had daarvoor een goed doordacht plan. „Om de acceptatie te vergroten en eventuele fouten bij het instellen van het nieuwe programma zoveel mogelijk te beperken, namen we twee verkoopmedewerkers in het projectteam op“, zegt Thomas Stucki. Aansluitend werd in eerste instantie de binnendienst in kleine groepen getraind. Toen de binnendienst na vier weken de Sofon-tool onder de knie had, was de buitendienst aan de beurt. „Op deze manier konden medewerkers van de buitendienst met vragen aankloppen bij hun collega's van de binnendienst.“

Een succesverhaal

Het succesverhaal van ESSERTEC begint in 1955. De families Esser en Helpenstein geven samen leiding aan Klaus Esser GmbH, een bedrijf gespecialiseerd in houtbewerking en de verkoop van lichtkoepels. In 1960 verhuist het bedrijf naar een nieuwe fabriek in Norf. Klaus Esser besluit de afdeling houtbewerking te verkopen en begint op de nieuwe locatie met het verwezenlijken van zijn ideeën voor platte daken.

In 1980 neemt Eternit AG het bedrijf Klaus Esser KG over en in 1999 gaat de divisie platdakelementen zelfstandig verder als Eternit Flachdach GmbH, tot op de dag van vandaag een van de marktleiders in Duitsland. In 2015 verkoopt Eternit zijn dochteronderneming Eternit Flachdach GmbH aan de Franse Soprema Groep. Eternit Flachdach wordt daarmee onderdeel van Adexsi, het moederbedrijf van de Soprema-afdeling voor daklichten en rookafvoersystemen.

Eternit Flachdach GmbH gaat verder onder de naam ESSERTEC GmbH, een naam die de geschiedenis van Klaus Esser en de huidige en toekomstige productfilosofie combineert. Momenteel werken er ongeveer 100 mensen bij ESSERTEC GmbH.





„De offerte heeft het juiste formaat en is altijd consistent en up-to-date“

MINDER ADMINISTRatieve ROMPSLOMP

Tijdens de implementatie werd doelgericht samengewerkt met Sofon-medewerkers, die ESSERTEC ondersteuning op maat boden. Ook de introductie bij de medewerkers verliep „erg soepel“, zegt Thomas Stucki verheugd. Terugkijkend zegt Holger van Crüchten: „We waren zeer tevreden toen de eerste met Sofon gemaakte offerte voor ons lag. De overstap op een nieuw systeem was duidelijk de moeite waard.“ Missie geslaagd!

En die missie bleek nog meer voordelen te hebben. Want met Sofon zijn offertes niet alleen aanzienlijk sneller te maken, maar zijn ze ook consistent en heel overzichtelijk.

OFFERTE MET OPTIONEEL AANBOD

Offertes die waren gemaakt met de oude tool moesten vaak nog worden nabewerkt. Dat is nu niet meer nodig. „De offerte heeft het juiste formaat en is altijd consistent en up-to-date“, aldus Holger van Crüchten. Ook wat de opmaak betreft is een met Sofon gemaakte offerte dus direct verzendklaar.

Bovendien wordt de offerte verstuurd met een toevoeging die door de klanten zeer goed werd ontvangen. Offertes zijn nu namelijk voorzien van een optioneel aanbod. Een voorbeeld: als een klant een offerte voor een lichtkoepel aanvraagt, vermeldt de offerte van ESSERTEC dat er als optie ook een passend openingssysteem bij kan worden besteld. Het is voor de klant duidelijk zichtbaar dat het hier om een vrijblijvende optie gaat.

VERBETERD TOTAALPROCES

Uiteindelijk gaat het natuurlijk niet alleen om het opstellen van een offerte, maar ook om het totaalproces. Ook daar levert Sofon een bijdrage aan. Met deze tool zijn namelijk zeer eenvoudig interfaces toe te voegen. Sofon, het ERP-systeem en het CRM-systeem worden met elkaar verbonden, waardoor ze samen een cyclus vormen. „Daardoor zijn alle offertes beschikbaar in alle programma’s“, benadrukt Holger van Crüchten.

Dat is ideaal voor de verwerking en de traceerbaarheid door controlling.

ESSERTEC is nu perfect voorbereid op nieuwe ontwikkelingen. „Toen we onlangs een nieuwe serie lichtkoepels op de markt brachten, was de noodzakelijke aanpassing in Sofon snel en gemakkelijk door te voeren“, zegt Thomas Stucki tevreden. „Met de oude tool kostte dat veel meer tijd. Deze tijdswinst was een van onze belangrijkste doelen.“ Nu gaat alles snel en eenvoudig.

DE BASIS IS GELEGD

Ondanks de vooruitgang die met Sofon is geboekt, gaat het bedrijf natuurlijk niet achteroverleunen. Tenslotte is de gekozen groeistrategie in de markt voor verlichting, rookafvoer en afwatering nog lang niet voltooid. Er zullen dus nog veel meer offertes worden opgesteld, maar daarvoor is bij ESSERTEC een perfecte basis gelegd.

