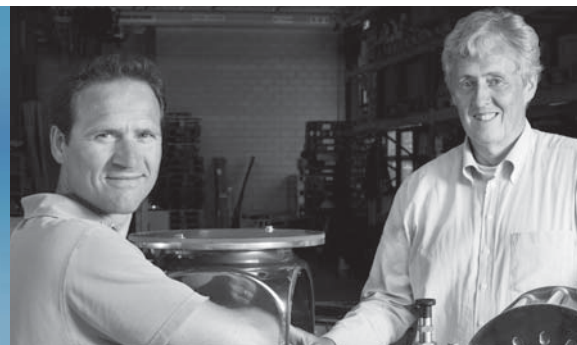


„Nach nur zwei Wochen Einarbeitungszeit kann ein neuer Verkäufer bereits ein Angebot für eine kundenspezifische Maschine erstellen“



v.l.n.r. Jeroen Manders PRODUCT MANAGER,
 Guy Mutsaerts COMMERCIAL DIRECTOR

Goudsmit Magnetics hat mehr als 50 Jahre Erfahrung in der Produktion von Magneten und Magnetsystemen mit einem breiten Anwendungsspektrum. Die Produkte von Goudsmit Magnetics werden weltweit in über 80 Länder exportiert. Goudsmit Magnetics verfügt über drei Divisionen: Separation, Recycling und Handling & Conveying. Goudsmit Magnetics arbeitet nach dem Prinzip „Engineer to order“. Die Produktion findet nach Auftrag des Kunden statt. Obwohl Goudsmit Magnetics hierdurch eine gute Performance erzielte, waren Produktionswechsel für die Produktion oft nicht zu bewältigen. Das Unternehmen hat sich daher für eine intensivere Standardisierung entschieden. Zur Unterstützung wurde nach einem passenden vertriebsunterstützenden System gesucht. Die Wahl fiel auf Sofon. Guy Mutsaerts (Commercial Director) und Jeroen Manders (Product Manager) von Goudsmit Magnetics berichten darüber welchen Beitrag Sofon hier leisten konnte.

Mit Sofon wurde der Austausch zwischen Engineering und Vertrieb optimiert

BETRIEBSPROZESSE

Goudsmit hatte Schwierigkeiten bei der Umsetzung von Kundenwünschen und deren rechtzeitige Lieferung. „Wir haben zunächst alle Betriebsprozesse geprüft und haben uns dann auf die Suche nach einem vertriebsunterstützenden System gemacht“, berichtet Jeroen Manders, Product Manager bei Goudsmit. Bei der Suche nach einem vertriebsunterstützenden System fiel die Wahl auf Sofon. Die Arbeitsweise von Sofon war schließlich ausschlaggebend. „Der Software-Lieferant muss uns erklären, wie wir ein System benutzen müssen und Sofon hat uns hier Klarheit verschafft“, so Guy Mutsaerts, Commercial Director bei Goudsmit. Die letztendliche Entscheidung für Sofon wurde getroffen, als Mutsaerts seinen Geschäftsführer zu einem Sofon-Seminar mitnahm. „Während des Seminars wurde ihm sofort klar, wohin ich mit Goudsmit wollte.“

STANDARDISIERUNG

Mit Sofon war Goudsmit in der Lage, maßgeschneiderte Arbeit innerhalb der modularen Standards zu liefern. Mutsaerts: „Standardisierung bedeutet häufig, dass Kunden den Vorschlag des Vertriebsmitarbeiters akzeptieren müssen. In diese Richtung wollten wir nicht. Mit Sofon haben wir den Vorteil, dass wir nun gerade beim Verkauf sehr flexibel sind. Mit unseren Modulen reagieren wir auf die Wünsche unserer Kunden. Wir besprechen mit dem Engineering, welche Optionen wir beim Verkauf anbieten wollen. Das Feedback vom Engineering wird dann als neues Modul im Sofon-Modell verankert. So entsteht die Verbindung zwischen Vertrieb und Engineering. Diese neue Vorgehensweise versetzt uns in die Lage zu wachsen, ohne die Anzahl der möglichen Optionen aus dem Ruder laufen zu lassen. Jetzt beherrschen wir die Standards viel besser. Zudem führte es zu einem besseren „Produktforecast“, wodurch die Produktion besser gesteuert und der Einkauf seine Arbeit besser anpassen kann.“



„Nach nur zwei Wochen Einarbeitungszeit kann ein neuer Verkäufer bereits ein Angebot für eine kundenspezifische Maschine erstellen“

SCHNELLE, KLUGE IMPLEMENTIERUNG

„Sofon ist die neue System-Implementierung sehr gut angegangen“, berichtet Manders. „Sofon gab uns hinsichtlich der Implementierungsmethode klare Anweisungen. Wir haben den Aufbau von Sofon voll verstanden und konnten daher gut verdeutlichen, wie die Informationen in Sofon auszusehen hatten. Nach der Implementierung weiß man natürlich noch nicht alles, aber durch das Coaching und die ersten Erfahrungen kann man selbständig voranschreiten. Die Zusammenarbeit mit Sofon war angenehm und die Implementierungsmethode ist wirklich effektiv. Goudsmit konnte nach einer Implementierungsphase von sechs Monaten direkt in die reale Betriebsphase wechseln.“

VOLLSTÄNDIGE ANGEBOTE DANK SOFON

Seit der Einführung von Sofon erstellt Goudsmit alle Angebote mithilfe des neuen Systems. Mutsaerts: „Wir arbeiten nun zu 100 % mit Sofon. Unsere gesamten Produktdaten waren bereits in einem Produktportal hinterlegt. Der große Vorteil ist, dass die gesamte Information bereits strukturiert vorhanden war. Das Produktportal funktioniert dabei als Wissensspeicher und wir werden dieses weiterhin kontinuierlich mit Informationen füllen. Durch die Verknüpfung des Produktportals mit Sofon wird es ermöglicht, alle Maschinen mit Sofon anzubieten. Ziel ist

es, die Angebote beim Kunden vor Ort zu erstellen.“ Laut Mutsaerts spart man dabei einen Schritt, denn die Anpassungen können direkt ausgeführt werden und das führt dementsprechend zu einer schnelleren Angebotszeit. Auch die neuen Vertriebsmitarbeiter arbeiten schneller mit Sofon. „Nach nur zwei Wochen Einarbeitungszeit kann ein neuer Verkäufer bereits ein Angebot für eine kundenspezifische Maschine erstellen, früher konnte er das erst nach einem halben Jahr.“

PRODUKTE INTERNATIONAL VERKAUFEN

Goudsmit ist momentan hauptsächlich in den Niederlanden, Deutschland und Frankreich tätig. Manders: „Wir haben jedoch Probleme mit den Vertriebsmitarbeitern im Ausland. Wir verfügen über eine so große Produktpalette, dass sie Schwierigkeiten haben, das passende Produkt anzubieten. Sie verfügen über unzureichendes Produktwissen und finden es schwierig, Fragen von Kunden zu beantworten. Sofon kann uns hierbei unterstützen. Wenn Sofon für die ausländischen Vertriebsmitarbeiter eingerichtet und vorbereitet ist, werden sie einfach durch die verfügbaren Auswahlmöglichkeiten geführt. Wir hoffen, dass es für uns einfacher wird, in Zukunft in mehreren Ländern Vertriebsmitarbeiter einzustellen.“

WAS HAT GOUDSMIT MIT SOFON ERREICHT?

- Einheitliche Produktinformation
- Alle Angebote laufen via Sofon
- Beschleunigung der Angebots-erstellung
- Stark verkürzte Einarbeitungszeit neuer Vertriebsmitarbeiter
- Besserer Austausch zwischen Engineering und Vertrieb
- Optimierter Produktionsprozess durch Standardisierung
- Zeitersparnis in der Einkaufs-Abteilung durch optimierten Angebotsprozess
- In Zukunft: Vereinfachter Vertrieb von Produkten im Ausland

