

„Sofon garantiert uns zu jederzeit den Zugriff auf richtige und aktuelle Daten“



v.l.n.r. Klaus Pekruhl GESCHÄFTSFÜHRER,  
 Ulrich Klempert EHEM. VERTRIEBSLEITER,  
 Mathias Rauen, VERTRIEBSMITARBEITER

Die Langguth GmbH aus dem westfälischen Senden ist ein mittelständischer Hersteller von Maschinen für kundenspezifischen Lösungen für die Etikettierung von Produkten jeglicher Art. Am Standort Senden beschäftigt das traditionsreiche Unternehmen mehr als 100 Mitarbeiter. Langguth will weiter wachsen und hat erkannt, dass hierfür eine Umstrukturierung unumgänglich ist. Wir sprachen mit Klaus Pekruhl (Geschäftsführer), Ulrich Klempert (ehem. Vertriebsleiter, jetzt verantwortlich f. A-Kunden in Deutschland mit dem Schwerpunkt Lacke + Farben) und Mathias Rauen (Vertriebsmitarbeiter mit dem Schwerpunkt Sofon) welchen Beitrag Sofon hier geleistet hat.

## Sofon hilft Langguth Know-how dauerhaft im Unternehmen zu sichern

### WACHSTUM IM EXPORT

Langguth's Produkte werden in die vier Produktlinien Haftetiketten, Nassleimetiketten, Heißeimetiketten und Sleeve-Etiketten unterteilt. Das Unternehmen ist auf dem deutschen Markt bereits stark vertreten. Pekruhl: „Mehr als 50% unserer Produkte werden allerdings für den Export produziert. In diesem Bereich sehen wir auch zukünftig die größten Wachstumsmöglichkeiten.“ In Deutschland stellt der Vertriebsprozess für Langguth noch kein Problem dar, weil das Unternehmen das Engineering komplett selbst übernimmt. Pekruhl: „Probleme bekommen wir, wenn wir in weiteren Ländern aktiv sein wollen. Dann setzen wir Handelsvertreter ein, die Zugriff auf unser Know-how haben müssen, aber oft nicht über das technische Verständnis verfügen. Außerdem sollen die Vertreter jederzeit mit vernünftigen Unterlagen und Angeboten arbeiten können.“ In der Vergangenheit setzte Langguth ein selbstentwickeltes Programm ein, um den Angebotsprozess zu lenken. Pekruhl: „Diese Insellösung ist mittlerweile 15 Jahre alt und hat jetzt einfach seine Grenzen erreicht. Mit Sofon wollten wir mehr Struktur in den ganzen Prozess bringen und den Vertriebsmitarbeitern die Arbeit erleichtern, weil sie den Kunden so

viel einfacher unsere Produkte näher bringen können.“

### IMPLEMENTIERUNG

Bei Langguth beschäftigen sich zwei Mitarbeiter mit dem Thema Sofon. Pekruhl: „Zum einen betreut Herr Klempert, der seit 50 Jahren im Unternehmen tätig ist und über ein enormes Fachwissen verfügt, die technischen Aspekte des Projekts. Zusätzlich haben wir noch Herrn Rauen eingestellt, um das ganze Langguth-Know-how in Sofon festzuhalten.“ Bis zum heutigen Tag sind bereit 80% der Langguth-Produkte in Sofon hinterlegt. Rauen: „Zu Anfang wurden wir durch einen Sofon-Consultant geschult, damit uns deutlich wurde, was Sofon für Möglichkeiten für uns bereitstellt. Schnell haben wir erkannt, dass wir unsere Produkt- bzw. Modulstruktur überdenken müssen.“ Klempert ergänzt: „In der Vergangenheit haben wir 57 verschiedene Maschinentypen gehabt, allerdings benötigen viele Maschinen ähnliche Bauteile. Die Herausforderung war jetzt, die Anzahl der Maschinentypen zu verringern, ohne dass unsere Kunden auf Funktionalitäten verzichten müssen. Sofon wies uns darauf hin, dass eine Verringerung der unterschiedlichen Maschinentypen möglich ist.“

## „Sofon garantiert uns zu jederzeit den Zugriff auf richtige und aktuelle Daten“

### UMDENKEN

Veränderungen sorgen immer auch für Skepsis, dies war bei Langguth auch der Fall. Klempert: „Anfangs wurde die Umstrukturierung, die nötig war, eher verhalten aufgenommen. Es musste innerhalb des Vertriebsprozesses ein Umdenken stattfinden und das ging nicht von heute auf morgen, sondern nur in kleinen Schritten. Je länger wir uns mit Sofon beschäftigten, desto klarer wurden die Vorteile, die das Programm bietet. Der größte Vorteil für uns ist, dass es fast nicht möglich ist Fehler zumachen, weil man durch den kompletten Prozess geführt wird. Sofon gibt dem Anwender immer alles vor und man vergisst garantiert nichts. Sofon hilft uns auch dabei, Zeit zu sparen, da alle Daten nur einmal eingegeben werden müssen und nicht wie in der Vergangenheit, zwei- oder sogar dreimal in allen beteiligten Systemen.“

### INHALTLICHE UND OPTISCHE QUALITÄT

Angebote sind bei Langguth inhaltlich und optisch nun viel hochwertiger. Rauen: „Heutzutage reicht es nicht mehr aus, ein inhaltlich korrektes Angebot zu erstellen, sondern auch optische Gesichtspunkte sind ein Unterscheidungsmerkmal. Mit wenigen Handgriffen können wir nun Angebote mit Illustrationen und tabellarischen Darstellungen aufwerten.“ Sofon ließ sich in die bestehenden Systeme bei Langguth einfach integrieren. Rauen: „Unser ERP-System

wurde über die Sofon-Schnittstelle mit Sofon verbunden. Wir wollten nicht wieder eine Insellösung haben, deshalb ist die Integration von Sofon in unseren bestehenden Systemen eine Sache, die wir noch weiter vorantreiben werden. Sofon soll als internes Kommunikationsmittel genutzt werden, das jedem Mitarbeiter den Zugriff auf aktuelle Daten bieten soll.“ Sofon wird ebenfalls bei Langguth im Vertrieb, in der Produktion und im Kundendienst eingesetzt, um alle wichtigen Informationen über den Kunden zu hinterlegen.

### AUSBLICK

Langguth möchte den Einsatz von Sofon zukünftig noch weiter ausbauen. Klempert: „Wünschenswert wäre es, wenn wir direkt aus den konfigurierten Baugruppen passende Stücklisten, Arbeitspläne und Routings erstellen können, die wir dann direkt in die Fertigung geben würden. Dies ist mit Sofon möglich.“ Das Thema Wissenstransfer und Wissenssicherung wird Langguth noch weiter verfolgen. Rauen: „Wenn jemand 50 Jahre bei Langguth gearbeitet hat, ist ein enormes Wissen vorhanden. Wenn so jemand dann das Unternehmen verlässt, geht natürlich viel Know-how verloren. Deshalb werden wir zukünftig noch mehr Wissen in Sofon speichern, damit Erfahrungen und Kenntnisse dauerhaft im Unternehmen verbleiben.“

## WAS HAT LANGGUTH MIT SOFON ERREICHT?

- Speicherung von Know-how
- Optisch ansprechende und inhaltlich korrekte Angebote
- Verknüpfung mit bestehendem ERP-System; Abschaffung von Insellösungen
- Einsatz als internes Kommunikationsmittel: Ermöglicht zu jeder Zeit den Zugriff auf aktuelle Daten
- Vertriebsmitarbeiter können dem Kunden die Produkte einfacher näherbringen
- Verringerung der Maschinentypenanzahl, ohne das Kunden auf Funktionalitäten verzichten müssen

