



„Die Erwartungen unserer Kunden stimmen nun mit der Realität überein“



W.l.n.r. Robbert van Ham **PRODUCT MANAGER**,
Vincent Liebe **SENIOR PRODUCT MANAGER**,
Hans van Roosmalen **MODELBUILER**

„First Time Right“ mit 3D-Lösung

Minkels ist ein wissensorientierter Produzent und weltweiter Anbieter von hochwertigen Lösungen für die Rechenzentrumsinfrastruktur. Die Marke Minkels gehört zum Produktportfolio von Legrand, einem börsennotierten Unternehmen (NYSE Euronext Paris: LR) mit weltweiten Umsätzen in den Niederspannungsinstallations-, Datennetz- und Rechenzentrumsmärkten. Legrand ist in mehr als 180 Ländern tätig und erzielte im Jahr 2015 weltweit einen Umsatz von 4,8 Milliarden Euro.

Minkels Produkte zeichnen sich durch ihre Innovationskraft und Flexibilität aus. Kunden können immer sicher sein, dass sie die neueste Rechenzentrumstechnik erhalten: modulare Lösungen, die auf sich entwickelnde, kundenspezifische Geschäftsanforderungen reagieren.

Kunden, die Sofon schon seit Jahren anwenden, wollen oft mehr als nur Produktkonfiguration und Angebotserstellung. Sie entdecken, dass Sofon ihnen gerade in den Momenten, in denen sich der Markt und die Unternehmen verändern, Unterstützung bietet. So auch Datencenter-Spezialist Minkels. Wir sprachen mit Vincent Liebe (Senior Product Manager), Robbert van Ham (Product Manager) und Hans van Roosmalen (Modellbauer und Engineer).

VON EINZELNEN PRODUKTEN HIN ZU KOMPLETTLÖSUNGEN

Minkels wollte im Jahr 2006 weg vom reinen Produktvertrieb hin zum Vertrieb von Komplettlösungen. Liebe: „Wir richten zunehmend Datencenter oder Serverräume komplett ein. Das ist eine Herausforderung, denn kaum ein Raum ist gleich und alle separaten Systeme – wie z.B. Serverracks, Kühler, Stromkomponenten, Kabelkanal-Systeme – müssen in einen Raum mit festen Abmessungen passen.“

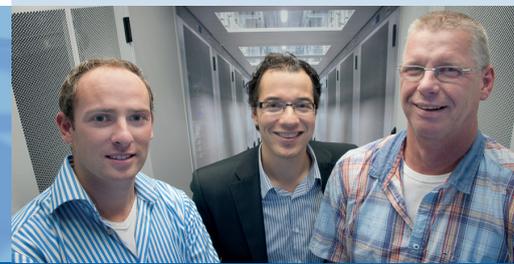
3D-LÖSUNGEN

Für Minkels waren die 3D-Module von Sofon genau die richtige Lösung. Van Roosmalen: „Mit Sofon können wir mit der visuellen Wiedergabe starten, wobei die räumlichen Einschränkungen direkt berücksichtigt werden. Diese räumliche Situation ist dann als Ausgangspunkt für die weitere Konfiguration verwendbar. Man sieht auf Anhieb, ob etwas passt und Fehler können nicht mehr gemacht werden. Wird versehentlich eine falsche Farbe gewählt, würde das sofort auffallen.“

Die 3D-Wiedergabe ist außerdem eine sinnvolle Ergänzung. Liebe: „Ein Bild sagt nun mal mehr als 1.000 Worte. Der Kunde sieht, was er erwarten kann. Das vermeidet Enttäuschungen und ist immer ‚First Time Right‘.“

HÄNDLERKANAL

Ein weiterer Schritt, den Minkels gemacht hat, ist die Erweiterung des Händlerkanals. Liebe: „Minkels ist seit 1,5 Jahren Teil von Legrand. Legrand ist in über 180 Ländern tätig.“



„Sofon hat den Wechsel vom reinen Produktvertrieb hin zum Vertrieb von Komplettlösungen vereinfacht.“

Dies ermöglicht uns, auf dem weltweiten Markt aktiver zu werden. Die Herausforderung ist dann, die Händleraktivitäten in die richtige Richtung zu lenken. Momentan konzentrieren wir uns auf die Regionen, in denen die größten Herausforderungen bestehen, unter anderem in Russland und in der Türkei.“ Van Ham ergänzt: „Wir beauftragen dort lokale Partner, bieten Schulungen vor Ort an, aber auch Sofon spielt hier eine wichtige Rolle. Vom Produktmanagement aus sorgen wir projektmäßig dafür, dass der Start, die Wartung und eventuelle Erweiterungen gut verlaufen.“

DAS HILFSMITTEL FÜR HÄNDLER

Im Moment arbeiten noch nicht alle Händler mit Sofon. Liebe: „Unser Innendienst erstellt für einige Händler noch immer die Konfigurationen. Die Händler, die mit Sofon

arbeiten, haben die Software vor Ort. Wir wollen, dass zukünftig alle Händler mit der Sofon-Webversion arbeiten und so selbst Konfigurationen und Angebote erstellen. Es ist dann auch nicht mehr notwendig, die Software vor Ort zu installieren. So stellen wir sicher, dass immer mit der richtigen Version gearbeitet wird und müssen die erstellten Konfigurationen nicht mehr selbst kontrollieren. Das erspart unserem Innendienst viel Zeit. Wenn alle unsere Händler mit der Webversion arbeiten, bekommen wir zudem mehr Einsicht in die erledigte Arbeit: Wie viele Angebote werden abgegeben? Wo treten Probleme auf? Sehen wir z.B., dass zehn Mal angeboten wurde und nur ein Angebot Erfolg hat, dann müssen wir tätig werden.“

WAS HAT MINKELS MIT SOFON ERREICHT?

- Eindeutige und fehlerfreie Angebote
- Grafische Wiedergabe als Ausgangspunkt für weitere Konfigurationen
- Die Erwartungen des Kunden stimmen mit der Realität überein; keine Enttäuschungen und immer ‚First Time Right‘
- Die meisten Händler arbeiten mit Sofon
- Alle Händler wechseln zukünftig zur Sofon Webversion:
 - Software muss nicht vor Ort installiert werden
 - Bessere Übersicht über Händleraktivitäten
 - Konfigurationen und Angebote selbstständig erstellbar

