

„Wir können unser Sortiment mit geringem Aufwand erweitern“



v.l.n.r. Alice Jacobs-den Ouden BETRIEBSBÜRO,  
Wim Faro BETRIEBSBÜRO

Montis entwirft und produziert hochwertige Designer-Möbel. Modernes Design und innovative Herstellungsverfahren garantieren ein „ehrliches und effizientes Produkt“. Zum Vertrieb des Designmöbel-Sortiments greift Montis auf ein internationales Vertriebsnetzwerks zurück. Unternehmen und Endverbraucher sind die wichtigsten Kunden. Seit Jahren konzentriert Montis sich auf ein höheres Segment innerhalb des Designmarktes. Kunden von Montis kaufen keine Standardmöbel, sondern stellen vielmehr sehr kundenspezifisch ihre „eigenen“ Möbel zusammen. Sie entscheiden sich nicht für einen Standardessel, sondern für einen Sessel eines bestimmten Designers, mit einem bestimmten Körper und einem Lederbezug in der gewünschten Farbe. Die Auswahlmöglichkeiten sind zahlreich, die Auftragsbearbeitung daher entsprechend komplex. Um diese zu optimieren, setzt Montis den hochentwickelten Sales Configurator von Sofon ein. Alice Jacobs (Betriebsbüro) und Wim Faro (Betriebsbüro) berichten von Sofon's Beitrag in den vergangenen zehn Jahren.

## Montis optimiert komplexe Auftragsbearbeitung mit Sofon

### HISTORIE

In der Vergangenheit hat Montis bereits einen Produktkonfigurator eingesetzt. „Diese Applikation war zwar auch in das ERP-System MFG/pro integriert, aber in der Praxis gab es immer mehr Einschränkungen, vor allem auf dem Gebiet der Verwaltung. Der Konfigurator war nicht transparent und nicht anwenderfreundlich – vor allem bei Änderungen oder Neueingabe von Produkten. Dies waren die Hauptgründe, sich nach einem stärkeren Konfigurator umzusehen“, berichtet Jacobs. Welche Anforderungen sollte der neue Konfigurator erfüllen? „Wichtig war, dass die Integration in MFG/Pro möglich ist. Sofon konnte dies garantieren, so dass wir uns entschieden Sofon einzusetzen“, erzählt Faro. „Sofon entsprach ebenfalls den anderen Anforderungen. Die technische Unterstützung war vorhanden und die Konfiguratorflexibilität war groß. Diese Flexibilität benötigten wir, um vorhandene Produkte schnell angleichen und neue Produkte innerhalb eines erheblich kleineren Zeitfensters einpflegen zu können. Der Sofon Sales Configurator war darüber hinaus transparent und anwenderfreundlich. Das versprach Zeitersparnis und eine

entsprechend höhere Rentabilität“, ergänzt Jacobs.

### SORTIMENT

Während der Sofon-Implementierung hat Montis innerhalb von drei Wochen circa 250 Modelle konfiguriert. „Unglaublich schnell für die Konfigurationswelt. Da unser Sortiment sich jedes Jahr verändert, haben wir bereits 700 Modelle in Sofon erstellt. Wir gingen mit dem Sofon Sales Configurator und dem Sofon Studio-Modul in den Echtbetrieb“, berichtet Jacobs. Mithilfe dieser Module erstellt Montis, im Gegensatz zu anderen Sofon-Anwendern, keine Angebote, sondern Preislisten. Jacobs: „Die Sofon-Module werden eingesetzt, um während der Auftragseingabe die Produkte zu konfigurieren und somit die Grundlage für die Steuerung zu schaffen. Deshalb ist die Konfigurator-Schnittstelle und auch die Eingabegeschwindigkeit für uns sehr wichtig. Wurde in der Vergangenheit eine neue Stoff- oder Lederart hinzugefügt, mussten wir die gesamten 700 Modelle durcharbeiten. Das Verfahren benötigte mehrere Tage. Die Modelle haben wir nun so angepasst, dass alle Stoff- und Lederarten in



## „Wir können unser Sortiment mit geringem Aufwand erweitern“

Tabellen hinterlegt sind. Das Hinzufügen einer Stoff- oder Lederart dauert jetzt nur noch eine halbe Stunde.“

### FRAGELISTE

Montis verwendet den Sofon Sales Configurator wie folgt: Meldet ein Händler sich, um Möbel zu bestellen, gibt der Vertriebsinnendienst die entsprechenden Daten ein. Faro: „Anhand einer in Sofon hinterlegten Frageliste konfiguriert er oder sie die bestellten Möbel: Die gewählte Stoff- oder Lederart, die Farbe und den Rumpf. Während der Konfiguration erstellt Sofon im Hintergrund eine Stückliste mit dem dazugehörigen Arbeitsplan. Beide landen somit in MFG/Pro und sind dann die Grundlage für die weitere Auftragsbearbeitung.“ Jacobs erweitert: „Jedes Produkt hat seine eigene Frageliste. Das Betriebsbüro erstellt in Sofon Studio die Fragelisten samt den dazugehörigen Optionen, wie z.B. Farbe und Material. Diese Arbeitsweise fördert die Flexibilität und die Schnelligkeit, aber auch die Übersichtlichkeit und Kundenfreundlichkeit: Der Kunde findet seine Optionen und Kennzeichen wieder.“

### DYNAMISCHES SORTIMENT

Mehr als ein halbes Jahr nach der Inbetriebnahme von Sofon hat Montis bereits einige neue Produkte, wie z.B. Tische,

auf dem Markt gebracht. Dies war nicht vorhersehbar. Nach einigen Modifizierungen im Sofon-Interface, die aufgrund der externen Fertigung der neuen Produkte notwendig waren, konnte Montis diese neuen Produkte schnell hinterlegen. Das Sortiment wurde somit erheblich erweitert. Jacobs berichtet: „Mit minimalen Aufwand sind wir nun in der Lage vollkommen neue Produkte in das logistische System aufzunehmen. Sollte Bedarf nach diesen Produkten bestehen, werden sie definitiv ins Sortiment aufgenommen. Solch ein Experiment würde normalerweise große Investitionen verlangen. Dank Sofon sind wir heute in der Lage neue Produkt- und Marktkombinationen schnell und günstig zu definieren.“

### EINARBEITUNGSZEIT

Es gibt laut Montis weitere Vorteile. „Der Sofon-Konfigurator ist, entgegen den herkömmlichen Erwartungen stabil und darüber hinaus wird durch die hohe Anwenderfreundlichkeit eine verkürzte Einarbeitungszeit für neue Mitarbeiter gewährleistet. Zudem ist die Anzahl von Fehlern in der Auftragsbearbeitung und Nachverfolgung geringer als vorher. In den 10 Jahren, in denen Sofon bei uns in Gebrauch ist, haben wir etwa 200.000 Produkte konfiguriert und das ohne nennenswerte Schwierigkeiten“, erklärt Faro.

## WAS HAT MONTIS MIT SOFON ERREICHT?

- Flexiblere und schnellere Produkteingabe
- Übersichtlichere und kundenfreundlichere Auftragsbearbeitung
- Verkürzte Einarbeitungszeit
- Erhöhte Anwenderfreundlichkeit
- Genauere Auftragsbearbeitung
- Genauere Nachverfolgung

