

“Ons assortiment kunnen we met heel weinig inspanning uitbreiden”



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

Montis ontwerpt en produceert hoogwaardige designmeubels, voornamelijk zitmeubels. Vooraanstaande ontwerpers en innovatieve productiemethoden staan garant voor een ‘eerlijk en efficiënt industrieel product’. Om het uitgebreide assortiment designmeubels aan de man te brengen, maakt Montis gebruik van een internationaal verkoopnetwerk. Bedrijven en consumenten zijn de belangrijkste afnemers. Al jaren richt Montis zich op het hogere segment van de designmarkt. De afnemers kopen geen standaardmeubels. Ze stellen heel klantspecifiek hun ‘eigen’ meubels samen. Ze kiezen niet voor een standaardstoel, maar voor een stoel van dié ontwerper, met dát onderstel en bekleed met leer/stof in dié kleur. Het aantal keuzemogelijkheden is groot, dus de orderverwerking complex. Om die te stroomlijnen, zet Montis de geavanceerde sales configurator van Sofon in. Alice Jacobs-den Ouden en Wim Faro, beide werkzaam op het bedrijfsbureau, vertellen wat Sofon voor hun bedrijf heeft betekend de afgelopen tien jaar.

Montis stroomlijnt complexe orderverwerking met Sofon

HISTORIE

Voorheen maakte Montis al gebruik van een productconfigurator. “Deze applicatie was weliswaar ook geïntegreerd met het ERP-systeem MFG/Pro, maar in de praktijk liepen we tegen steeds meer beperkingen aan, vooral op het gebied van beheer. De configurator was ondoorzichtig, niet gebruikersvriendelijk – zeker niet als men producten moest wijzigen of nieuwe producten moest invoeren – en werd uiteindelijk niet meer ondersteund. Dat waren de belangrijkste redenen om op zoek te gaan naar een krachtiger configurator”, zegt Jacobs. Aan welke eisen moest de nieuwe configurator voldoen? “Het belangrijkste was wel dat integratie met MFG/Pro mogelijk moest zijn. Sofon was juist bezig met deze integratie, zodat besloten werd dat Sofon de productconfiguratie bij ons zou stroomlijnen”, vertelt Faro. “Ook voldeed Sofon aan de andere eisen. Er was technische ondersteuning en de flexibiliteit van de configurator was groot. Die flexibiliteit hadden wij nodig om bestaande producten snel te kunnen aanpassen en nieuwe producten in veel kortere tijd – de helft – te kunnen invoeren. De Sofon Sales Configurator was bovendien

doorzichtig en gebruiksvriendelijk, wat tijdsbesparing en dus een hoger rendement zou opleveren”, vult Jacobs aan.

ASSORTIMENT

Tijdens de implementatie van Sofon heeft Montis binnen drie weken zo’n 250 modellen opgebouwd. “Onwaarschijnlijk snel in de configuratiewereld. Aangezien onze collectie ieder jaar wijzigt, hebben we inmiddels al 700 modellen in Sofon opgebouwd. We gingen live met de modules Sofon Sales Configurator en Sofon Studio”, legt Jacobs uit. Met deze modules richt Montis zich niet op de afhandeling van offertes, in tegenstelling tot veel andere gebruikers van Sofon. Er is namelijk niet echt sprake van offertes, maar van prijslijsten. Jacobs: “De Sofon-modules worden ingezet om tijdens het invoeren van verkooporders direct de producten te configureren, en daarmee de basis te leggen voor de aansturing. Daarom is de interface van de configurator, en ook de snelheid van de invoer, voor ons zo belangrijk. In het verleden moesten we alle 700 modellen door wanneer er een nieuwe stof- of leerkleur werd toegevoegd. Hier waren we enkele dagen mee



“Ons assortiment kunnen we met heel weinig inspanning uitbreiden”

bezig. We hebben de modellen nu zodanig aangepast dat alle stof- en leerkleuren vastliggen in tabellen. Nu is het toevoegen van een stof- of leerkleur slechts een kwestie van een half uur.”

VRAGENLIJST

Montis zet de Sofon Sales Configurator als volgt in: meldt een dealer zich om meubels te bestellen, dan voert een medewerker van de verkoopbinnendienst de bijbehorende gegevens in. Faro: “Aan de hand van een vragenlijst – in Sofon – configureert hij of zij de bestelde meubels: de gekozen stof-/leerleur, de kleur, het soort onderstel... Tijdens de configuratie stelt Sofon op de achtergrond een stuklijst samen, en de bijbehorende routing. Die komen beide terecht in MFG/Pro. Ze vormen de basis voor de verdere orderafhandeling.” Jacobs vult aan: “Elk soort product heeft z’n eigen vragenlijst. De afdeling bedrijfsbureau produceert alle vragenlijsten in Sofon Studio met de bijbehorende opties, zoals kleur en materiaal. Deze werkwijze bevordert de flexibiliteit en snelheid, maar ook de doorzichtigheid en klantvriendelijkheid: de klant ziet de opties en kenmerken terug.”

DYNAMISCH ASSORTIMENT

Ruim een half jaar na de ingebruikname van Sofon, heeft Montis een aantal nieuwe producten op de markt gezet, waaronder

tafels. Dit was van tevoren niet voorzien. Na een paar kleine aanpassingen in de interface van Sofon, die nodig waren omdat de nieuwe producten extern werden geproduceerd, kon Montis deze nieuwe producten snel invoeren. Het assortiment werd zo aanzienlijk uitgebreid. Jacobs vertelt: “Met heel weinig inspanning kunnen we nu compleet nieuwe producten in het logistieke systeem opnemen, via de eigen verkoopafdeling. Blijkt er vraag te zijn naar deze producten, dan worden ze definitief opgenomen in het assortiment. Zo’n experiment zou normaal gesproken flinke investeringen vergen. Dankzij Sofon zijn we in staat voordelig nieuwe productmarktcombinaties te definiëren.”

INWERKTIJD

Er zijn volgens Montis meer voordelen. “De configurator van Sofon is – in tegenstelling tot wat men gewend was – stabiel en door het hoge gebruiksgemak is voor Sofon een kortere inwerktijd voor nieuwe medewerkers nodig. Bovendien is het aantal fouten in de orderverwerking en -afhandeling lager dan voorheen. In de 10 jaar dat Sofon nu in gebruik is, hebben wij er zo’n 200.000 producten mee geconfigureerd, zonder noemenswaardige problemen”, legt Faro uit. Op de vraag of Sofon aan de verwachtingen van Montis voldoet, klinkt dan ook een absoluut ‘Ja’.

WAT BEREIKTE MONTIS MET SOFON?

- Invoer van nieuwe producten flexibeler en sneller
- Orderverwerking doorzichtiger en klantvriendelijker
- Inwerktijd korter
- Hoger gebruiksgemak
- Orderverwerking nauwkeuriger
- Orderafhandeling nauwkeuriger

