



“Sofon is voor ons een strategisch goede keuze”



Robin Meinders ICT MANAGER

Novoferm Nederland BV (sinds 2003 onderdeel van de Sanwa Shutter Corporation) is fabrikant en leverancier van kwaliteitsdeuren, voor de industriële en particuliere markt. Vanuit vestigingen in Waardenburg, Roermond en Almelo realiseert Novoferm de ontwikkeling, productie en verkoop van deze deuren. Via een dealerorganisatie en zusterbedrijven in nagenoeg alle Europese landen vinden de producten hun weg naar de buitenlandse klanten. De Nederlandse vestigingen hebben Sofon als Guided Selling-oplossing in gebruik genomen. Robin Meinders (ICT Manager) licht toe waarom er gekozen is voor Sofon en wat de resultaten zijn.

Wat andere configuratoren niet lukte, lukte Sofon wel bij Novoferm

BREED PRODUCTENPALET

Novoferm produceert een grote verscheidenheid aan deuren. “Je moet voornamelijk denken aan sectionaaloverheaddeuren, knikdeuren, vouwdeuren, pendeldeuren, dockshelters, dockunits... De sectionaaldeur is ons belangrijkste product en is goed voor een groot deel van de omzet”, aldus Meinders. “Elke deur die wij produceren is klantspecifiek: er is een gat dat gedicht moet worden en dat gat heeft altijd andere maten. Iedere klant heeft ook weer andere voorkeuren qua kleurstelling, bediening, wel of geen zichtsecties... Daarnaast moeten we rekening houden met isolatiewaarden en de plek waar de deur blijft als hij geopend is: naar boven of langs het dak. Daar zitten allerlei berekeningen achter die het complex maken. Zo wordt er een veerberekening uitgevoerd die uiteindelijk een pakket (veren van een bepaalde dikte in combinatie met een kabeltrommel) moet opleveren dat het deurblad in balans houdt. Hierbij zijn niet alleen het gewicht en de hoogte relevant, maar ook de beschikbare veerdiktes, de hellingshoek van het dak, de beschikbare inbouwruimte...”

VERLEDEN

Binnen Novoferm Nederland BV zijn er heel wat configuratoren – zowel binnen als buiten ERP – ingezet. “Bij al de configuratoren die

we in hebben gezet, liepen we al snel tegen de technische begrenzingen aan. De sectionaaldeuren waren te complex voor deze pakketten om te configureren. Een maatwerkpakket voor de sectionaaldeuren is toen extern verder uitgebouwd tot een functioneel hoogwaardig product, waarbij zelfs de dealers ondersteund werden. Intern was er echter vrijwel geen kennis om dit pakket te onderhouden.”

BESEF

Na verloop van tijd wilde Novoferm niet langer met maatwerk voor de sectionaaldeuren werken én met een configurator voor de overige producten. “Er ontstond een grote behoefte aan uniformiteit: voor alle producten en alle afdelingen wilden we dezelfde werkwijze en dezelfde inzet van applicaties. Dus ook één configurator waarin alle producten geconfigureerd en geoffreerd konden worden. Tot dat moment waren we niet in staat geweest om goede offertes te maken met ook maar één van de ingezette configuratoren.”

UITDAGING

Novoferm wilde de uitdaging aangaan met Sofon. “We hebben gekozen voor een pilot, gezien de slechte ervaringen met andere leveranciers in het verleden. We zijn toen gestart met het modelleren van ons meest complexe product:



“Sofon is voor ons een strategisch goede keuze”

de sectionaaldeuren. Geen enkele configurator kon deze complexiteit aan. De vraag was dan ook: zou het nu eindelijk lukken? En ja, de pilot werd binnen enkele maanden positief afgerond! Daarna zijn we gestart met de echte implementatie. We hadden inmiddels de nodige ervaring met configuratoren. Daardoor hadden wij een goed beeld bij de inrichting van de modellen, maar we hadden ook een erg goede fit met de werkwijze van Sofon.”

WERKWIJZE

Novoform heeft inmiddels de beschikking over de Sofon Sales Organizer (CRM-module), de Sofon Proposal Organizer en een vergaande integratie met SAP, gerealiseerd door Sofon en Uphantis ('SAP Integration Partner'). “In de Sales Organizer maken we een opportunity of project aan. In Sofon Proposal Organizer wordt het product daarna geconfigureerd, automatisch gevisualiseerd en worden stuklijsten, routings en data voor de machineaansturing gecreëerd. Vervolgens wordt met één druk op de knop de interface richting SAP gestart, waar een nieuwe SAP-order ontstaat. Als de order de productie ingaat, wordt er een setje data doorgestuurd naar de pc's op de werkvloer. Vervolgens toetst de operator bij de machine het ordernummer in en dan gaat de machine vanzelf aan de slag met zagen, frezen en boren.”

RESULTATEN

Inmiddels is er binnen Novoform een uniforme werksituatie gecreëerd. “Ook hoeven offertes niet langer met Word en Excel

gemaakt te worden. Dit doen we nu met Sofon. Een ander voordeel is dat we nu alle data slechts één keer vast hoeven te leggen en dat deze data in het hele proces hergebruikt kunnen worden. We hoeven data dus niet meer over te typen in SAP op het moment dat een aanvraag een order wordt.” Ook zijn er enkele voordelen behaald op het gebied van logistiek en productie. “Machineparameters worden nu niet meer doorgegeven op het moment van configuratie, maar op het moment dat in SAP aangegeven wordt dat de order geproduceerd wordt. Nu kunnen er dus geen oude, foutieve machineparameters meer doorgegeven worden. Ook is de wijzigingsprocedure flexibeler. Als een klant zich bedenkt, zijn de stuklijst en routing eenvoudig te wijzigen. Dat was voorheen wel anders.”

TOEKOMST

Novoform wil in de komende tijd haar volledige productengamma in Sofon inbrengen. Een andere belangrijke stap voor Novoform is de inzet van Sofon bij dealers. “We willen dat onze dealers deuren via internet kunnen configureren. De offerte en prijsstelling die Sofon genereert, kunnen zij gebruiken richting hun klanten. Als het een order wordt, komt de configuratie bij ons via de e-mail binnen. Na een kleine controle, wordt de order doorgezet naar SAP. Vanuit SAP volgt een orderbevestiging. Er zit dan eigenlijk geen enkele wijziging meer tussen het moment van configureren en produceren. Voor ons is Sofon duidelijk een goede strategische keuze.”

WAT BEREIKTE NOVOFORM MET SOFON?

- Eén oplossing (CRM, product-configuratie, visualisatie en offerte-generatie) voor alle producten: uniforme werkwijze en in te zetten applicaties
- Minder handmatig werk
- Configureren sectionaaldeuren: wat geen enkele configurator lukte, lukte Sofon wel
- Onderhoud productregels in eigen beheer (zonder externe programmeurs)
- Integratie met SAP (SAP-gecertificeerd)
- Machineaansturing: parameters worden bepaald op moment van productie en niet op het moment van configureren. Zo veroorzaken tussentijdse wijzigingen geen fouten
- Data slechts één keer vastleggen
- Flexibele en snellere wijzigingsprocedure
- Mogelijkheid inzet Sofon bij dealers
- Goede fit met het product en het bedrijf Sofon

