



„Schön, jetzt sitze ich nur noch zwei Stunden am Angebot statt den ganzen Tag.“



Sebastian Koch, IT-Spezialist für Programmierung und Prozessoptimierung

VON DER FELDERNTE BIS ZUR WEITERVERARBEITUNG

Die PETKUS Group gehört weltweit zu den größten Anbietern von Getreide- und Saatguttechnologien. Seit über 160 Jahren konstruiert, produziert und vertreibt PETKUS Maschinen zur Reinigung, Trocknung, Lagerung, Erfassung und Beizung von verschiedenen Fruchtarten – von Grassamen über Weizen und Mais bis hin zu Nüssen. Zum Portfolio gehören unter anderem Entgranner, Trommelreiniger, Siebsichter, Gewichtsausleser, Trieure, optische Sortierer, Beizer, Trockner, Silos und Fördertechnik. PETKUS schlägt die Brücke zwischen Feldernte und Weiterverarbeitung zu Saatgut, Nahrungs- und Futtermitteln.

Im Gegensatz zu reinen Maschinenbauern ist die PETKUS Group jedoch Anbieter von Technologien und Engineering, also von technologischen Lösungen für Saatgutlinien, komplett schlüsselfertigen Aufbereitungsanlagen, Hafen- und Inland-Siloanlagen sowie Mühlenanlagen.

Weiter wachsen und gedeihen

MIT SOFON HAT DIE PETKUS GROUP, ANBIETER VON GETREIDE- UND SAATGUTTECHNOLOGIEN, EIN FLEXIBLES, FEHLERVERMEIDENDES UND ZEITSPARENDES TOOL FÜR DIE ANGEBOTSERSTELLUNG GEFUNDEN.

PETKUS ist seit 1852 Synonym für Saatguttechnologie. Heute ist die PETKUS Gruppe das weltweit innovativste Unternehmen in der Branche, und besteht aus Technologie-, Innovations-, Engineering- und Serviceunternehmen. PETKUS entwickelt und baut das gesamte Spektrum der Saatgutprozessmaschinen, modernisiert Saatgut-, Silo- und Getreideerfassungsanlagen und baut schlüsselfertige Anlagen.

Mit der Software von Sofon verfügt das Unternehmen nun auch über einen Angebotskonfigurator, der äußerst flexibel und modular ist, Fehlkonfigurationen erkennt und international einsetzbar ist. Damit auch PETKUS weiter wächst und gedeiht.

„Jede Anlage, die die PETKUS Group plant und baut, hat ihre Besonderheiten. Sie sind abhängig vom Produkt, das erfasst oder aufbereitet werden soll, vom

Standort oder Land und vom jeweiligen Kunden. „Jede Maschine oder Anlage muss daher präzise auf den Kunden, dessen Bedürfnisse, geografische Lage, den örtlichen Gegebenheiten sowie gesetzlichen Rahmenbedingungen maßgeschneidert werden“, erläutert Sebastian Koch, IT-Spezialist für Programmierung und Prozessoptimierung bei PETKUS. Das Geschäft ist also kompliziert.

Trotz dieser Herausforderungen bleibt Sebastian Koch entspannt. Und das hat auch mit Sofon zu tun. Denn mit der Software fand PETKUS das richtige, zentrale Tool für das Erstellen von Angeboten zu den äußerst komplexen Produkten. Und es hat die internationale Corporate Identity des Unternehmens gesteigert.

ANGEBOTE STANDARDISIEREN

Vor Sofon nutzten die Mitarbeiter Word- und Excelvorlagen. In Word wurden vorrangig Angebotstexte in verschiedenen Sprachen erfasst, in Excel die Kalkulationen vorgenommen. Hürden ergaben sich beispielsweise, wenn eine Fremdsprache zu verwenden war.



„Durch eine zentrale Lösung mit Sofon haben wir nun die technische Beschreibung und die Preise zentral vorliegen, und bei der Aktualisierung der Daten stehen automatisch allen anderen Usern die neuen Daten zur Verfügung.“

In der Vergangenheit mussten die Vertriebsmitarbeiter im Unternehmen z.T. technisch anspruchsvolle Fachtexte oder Fachtermini übersetzen; was unter Umständen viel Zeit verschlang. Heute wird die passende Sprache bei Sofon innerhalb von Sekunden per Klick abgerufen – eine große Zeitersparnis.

Fachbegriffe wurden teilweise unterschiedlich übersetzt. „Wir benötigten daher einheitliche Texte, so dass Bauteile nur noch mit einem Namen bezeichnet werden. Heute konfigurieren wir dank Sofon mit einem Klick einheitliche Dokumente.“

Dokumente, die auch fehlerhafte Angebote ausschließen. Denn der Vertriebsmitarbeiter, der Sofon nutzt, wird von Frage zu Frage geleitet. Zum Beispiel bei Reinigern: Was wird gereinigt? Wie wird gereinigt? Welche Leistung ist erforderlich? Welches Zubehör? Bis zu 30 Fragen sind je Produkt zu beantworten. Am Ende, nach Beantwortung aller Fragen, erscheint der Preis. „Ein so konfiguriertes Produkt verhindert im Vorhinein, dass z.B. ein unvollständiges Siebset angeboten wird“, betont Anwendungsprogrammierer Sebastian

Koch. Zum Teil ziehen Antworten auch die automatische Beantwortung der nächsten Frage mit sich. Vorher, bei der Verwendung von Word- und Excel-Dateien, musste der Mitarbeiter wissen, welche Kombinationen technisch möglich sind. Gerade für unerfahrene Mitarbeiter barg das alte Verfahren Risiken.

UNGLAUBLICHE VARIANTENVIELFALT

Und das bei einem Datenausmaß wie bei PETKUS: Alleine bei den Reinigern werden bis zu 40 Modelle angeboten. „Eine unglaubliche Variantenvielfalt“, weiß auch Sebastian Koch. Umso wichtiger ist es, den Überblick zu behalten.

Was bei den früheren Word- und Excelvorlagen eine Herausforderung war: Es musste regelmäßig überprüft werden, ob dem internationalen Vertriebsteam die aktuellen Daten, Informationen und Produktbeschreibungen vorlagen. „Durch eine zentrale Lösung mit Sofon haben wir nun die technische Beschreibung und die Preise zentral vorliegen, und bei der Aktualisierung der Daten stehen automatisch allen anderen Usern die neuen Daten zur Verfügung.“

GLOBAL PLAYER SETZT WELTWEIT AUF REGENERALE BINDUNGEN

PETKUS ist ein weltweit tätiges, mittelständisches Unternehmen mit über 350 Mitarbeitern aus 20 Nationen. Als Global Player legt PETKUS besonderen Wert auf regionale Beziehungen und Bindungen. Ziel ist es, in allen Zeitzonen der Welt direkt und persönlich Ansprechpartner für Kunden zu sein. Daher hat PETKUS an die sechs regionalen Hubs insgesamt 23 Vertriebs-, Service- und Engineering Zentren angebunden. In den vergangenen 40 Jahren wurden mehr als 200.000 Reinigungsmaschinen und mehr als 2.000 Saatgutaufbereitungslinien installiert. Das Unternehmen wuchs in den vergangenen zehn Jahren im Durchschnitt zweistellig. Die Anfänge gehen auf den Gründer Christian Friedrich Röber zurück, der ab 1852 in seiner Schmiedewerkstatt mit der Fertigung von Ackerwagen, Pflügen und Häckselmaschinen begann, aber auch sogenannte Kornsiebe herstellte. Nach der Teilung Deutschlands orientierte sich die RÖBER GmbH im Westen mehr und mehr international, in Ost-Deutschland wurde PETKUS in das „Kombinat Fortschritt“ integriert. 1994 wurde entschieden, die Tradition des international erfolgreichen Unternehmens weiterzuführen und an alte Zeiten anzuknüpfen. RÖBER und PETKUS wurden wieder zusammengeführt. Firmensitz blieb Wutha-Farnroda in Thüringen.





„Durch Sofon werden aber die Kommunikationswege verkürzt.“

MIT DEM WACHSTUM SCHRITTHALTEN

Die Angebotserstellung funktionierte früher sehr gut, was auch der Größe des Unternehmens geschuldet war. Angebote wurden maßgeblich in der Firmenzentrale erstellt. Doch PETKUS wuchs als Unternehmen, die Anforderungen stiegen deutlich – mit Folgen für Struktur, Organisation und Personal. So stieg die Zahl der internationalen Vertriebsmitarbeiter deutlich. Gerade neue Mitarbeiter schätzen daher Sofon. Denn hier wird alles gebündelt abgewickelt – vom Angebot über Auftragspapiere bis zur Preisgestaltung.

Aber nicht nur die Konfigurierung der Produkte inklusive der Kostenkalkulationen ermöglicht Sofon, auch die Angebotstexte und Angebotsstruktur sind bei Sofon hinterlegt. So gibt es für jeden Reiniger bestimmte und international einheitliche Textbausteine. Und das in acht Sprachen – zum Beispiel auf Russisch und Chinesisch.

UNTER ZEITDRUCK

Zeitgewinn ist zweifellos ein wichtiger Faktor für PETKUS als Hersteller von Getreide- und Saatguttechnologien. Die Lieferzeiten für Maschinen und Anlagen werden immer kürzer. „Wir stehen daher unter Zeitdruck“, berichtet Sebastian Koch. „Durch Sofon

werden aber die Kommunikationswege verkürzt.“ Durch die Sofon-Echtzeitablage haben alle Projekt relevanten Mitarbeiter sofortigen Zugriff auf Daten und Informationen und sind insbesondere bei wichtigen Updates zeitnah involviert – ganz ohne Papier. Aufträge müssen nicht mehr ausgedruckt, kopiert und verteilt oder per E-Mail mit vielen „CC“ verschickt werden.

Dank der Verwendung des SPO (Sofon Proposal Organizer) in Zusammenarbeit mit dem CRM ist es PETKUS gelungen, den Freigabeprozess der Aufträge in einem Workflow abzubilden. „Das hat den Vorteil, dass die Aufträge nicht erst per Mail an verschiedene Abteilungen geschickt und geprüft werden. Stattdessen wird der Auftrag direkt im SPO geprüft und werden alle relevanten Daten im CRM abgelegt“, so Sebastian Koch. „Preisanpassungen mit Sofon gehen nun richtig schnell. Innerhalb von einem Tag war die neue Preisliste fertig.

MIT ZENTRALEM USER

Aber was war aus Sicht von PETKUS bei der Implementierung zu beachten? „Es ist notwendig, einen zentralen User festzulegen, der das System pflegt und weitere Modelle programmiert.“ Zu Beginn hat PETKUS noch einige

Modelle durch Sofon programmieren lassen, „jedoch sind User aus dem eigenen Unternehmen stärker mit den Produkten vertraut und können deshalb schneller auf die Anforderungen durch die Anwender reagieren“, weiß Sebastian Koch aus Erfahrung. Aber es sei ein entscheidender Vorteil gewesen, Modelle von Sofon zu erhalten. „Anhand dieser Modelle ist es um einiges leichter gefallen, das Programm zu verstehen und eigenständig neue Modelle zu entwickeln.“

Doch zunächst galt es, die Sofon-Software zu verstehen. Für die Schulung einer drei- bis vierköpfigen Mitarbeitergruppe benötigte Sebastian Koch drei Tage – inklusive Üben. Das grundlegende Verstehen des Programms sei dabei kein Problem und an einem halben Tag möglich. Aber bei der tatsächlichen, praktischen Anwendung ergeben sich Detailfragen, z.B. zur Kalkulation. Deshalb dauerte die Schulung etwas länger.

Am meisten mit der Software beschäftigt ist natürlich Sebastian Koch. Ein Drittel seiner Arbeitszeit programmiert, supportet und schult er mit Sofon. „Das macht Sinn.“ Durch den Support werde die Akzeptanz durch die Mitarbeiter erhöht.





„Wir wollen noch viel mehr mit Sofon machen“

BEGEISTERT

Nicht alle Mitarbeiter waren von der Systemumstellung auf Sofon sofort begeistert. Umso wichtiger ist es, sie zu motivieren, das Programm zu nutzen. „Erst nachdem wir es zur Pflicht gemacht hatten, das Programm zu verwenden, ist eine Vielzahl von Verbesserungsvorschlägen eingegangen.“ Umso besser kann das Programm wachsen und gedeihen – und es dem Getreide gleichtun!

Am Ende sahen auch Mitarbeiter, die bereits seit 20 oder 30 Jahren im Unternehmen sind, nach anfänglicher Skepsis Vorteile. Ein neuer Kollege war gar begeistert: „Schön, jetzt sitze ich nur noch zwei Stunden am Angebot statt den ganzen Tag.“

Heute nutzen zahlreiche PETKUS-Mitarbeiter Sofon-Software wie den SPO (Sofon Proposal Organizer) zur Datenerzeugung und den SSO (Sofon Sales Organizer) als eine Art Datenbank, in der Kundendaten, Kontaktdaten und Angebote verwaltet sowie E-Mails abgelegt werden – für jeden betroffenen Mitarbeiter einsehbar.

„NOCH MEHR MIT SOFON MACHEN“

Mit Sofon möchte PETKUS die nächsten Schritte gehen und weitere Vertriebsmodule und Features abdecken, um den Markt und die Kunden noch schneller und besser zu bedienen. Es gibt also noch weitere Wünsche an die Software. „Wir wollen noch viel mehr mit Sofon machen“, sagt Sebastian Koch. Die Zukunft kann kommen.

