



“Fijn, nu hoef ik nog maar twee uur aan een offerte te besteden, in plaats van de hele dag.”



Sebastian Koch, IT-specialist op het gebied van programmering en procesoptimalisatie

VAN DE OOGST OP HET VELD TOT DE VERWERKING

De PETKUS Group behoort wereldwijd tot de grootste aanbieders van graan- en zaadtechnologie. Al meer dan 160 jaar bouwt, produceert en verkoopt PETKUS machines voor het reinigen, drogen, opslaan, verwerken en coaten van verschillende gewassen – van graszaad, tarwe en mais tot noten. De portfolio omvat onder andere entgranners (pennenbeukers, de-awners), trommelreinigers, zeefreinigers, sorteerdere soortelijk gewicht, trieurs, optische sorteerdere, zaadcoaters, drogers, silo's en transporttechniek. PETKUS slaat de brug tussen de oogst op het veld en de verdere verwerking tot zaaigoed, voedings- en voedermiddelen.

Anders dan pure machinebouwers is de PETKUS Group aanbieder van technologie en engineering, dus van technologische oplossingen voor zaadlijnen, complete turnkey verwerkingsinstallaties, silocomplexen, zowel voor havens als in het binnenland, en maalinrichtingen.

Verder groeien en bloeien

MET SOFON HEEFT DE PETKUS GROUP, AANBIEDER VAN GRAAN- EN ZAADTECHNOLOGIE, EEN FLEXIBELE EN TIJDBESPARENDE TOOL GEVONDEN VOOR HET OPSTELLEN VAN OFFERTES, WAARMEE FOUTEN TOT HET VERLEDEN BEHOREN.

Sinds 1852 is PETKUS synoniem met zaadtechnologie. Vandaag de dag is De PETKUS Group, bestaande uit technologie-, innovatie-, engineering- en servicebedrijven, wereldwijd de meest innovatieve onderneming in de branche. PETKUS ontwikkelt en produceert het gehele spectrum van zaadverwerkingsmachines, moderniseert zaad-, silo- en graanverwerkingscomplexen en bouwt turnkey installaties. Dankzij de software van Sofon beschikt de onderneming nu ook over een uiterst flexibele, modulaire, internationaal toepasbare offertefconfigurator, die fouten in de configuratie voorkomt. Zo kan ook PETKUS verder groeien en bloeien.

Elke installatie die de PETKUS Group ontwerpt en bouwt, heeft zijn eigen unieke kenmerken – afhankelijk van het product dat verzameld of verwerkt moet worden, de

locatie of het land en de klant in kwestie.

“Dat betekent dat we elke machine of installatie precies op maat maken voor de klant. Daarbij houden we rekening met de behoeften van de klant, de geografische locatie, de plaatselijke omstandigheden en de juridische randvoorwaarden”, legt Sebastian Koch uit. Koch is IT-specialist op het gebied van programmering en procesoptimalisatie bij PETKUS. Er komt al met al dus heel wat bij kijken.

Ondanks al die uitdagingen komt Sebastian Koch heel ontspannen over, wat alles te maken heeft met Sofon. Want met de software van Sofon beschikt PETKUS over de perfecte, centrale tool voor het opstellen van offertes voor de uiterst complexe producten die de onderneming aanbiedt. En dat heeft de internationale corporate identity van het bedrijf verbeterd.

OFFERTES STANDAARDISEREN

Vóór de komst van Sofon werkten de medewerkers van PETKUS met Word en Excel. Offerteteksten in verschillende talen werden opgesteld in Word, terwijl de calculaties in Excel werden gedaan.



“Als een product op zo'n manier wordt geconfigureerd, is het onmogelijk dat bijvoorbeeld een onvolledige zeefset wordt aangeboden”

Een offerte in een vreemde taal kon de nodige problemen opleveren, niet alleen omdat de verkoopmedewerkers van het bedrijf soms moeilijke technische teksten en vaktermen moesten vertalen, maar ook omdat dit in sommige gevallen veel tijd kostte. Met Sofon is de juiste taal in een paar muisklikken beschikbaar. Dit levert een flinke tijds winst op.

Niet alleen de snelheid nam toe, ook de consistentie. Vaktermen werden in het verleden soms verschillend vertaald. “We hadden uniforme teksten nodig, zodat de onderdelen nog maar met één naam worden aangeduid. Tegenwoordig kunnen we dankzij Sofon met één muisklik uniforme documenten opstellen.”

Documenten die bovendien foutieve offertes uitsluiten. De verkoopmedewerker die Sofon gebruikt, doorloopt namelijk een heel vragentraject. Bij reinigers worden bijvoorbeeld de volgende vragen gesteld: Wat wordt er gereinigd? Hoe wordt er gereinigd? Welke capaciteit is vereist? Welke accessoires? Per product moet een medewerker soms wel dertig vragen beantwoorden. Als alle vragen

zijn beantwoord, verschijnt ten slotte de prijs. “Als een product op zo'n manier wordt geconfigureerd, is het onmogelijk dat bijvoorbeeld een onvolledige zeefset wordt aangeboden”, benadrukt applicatieprogrammeur Sebastian Koch. In een aantal gevallen leiden de antwoorden tot automatische beantwoording van de daaropvolgende vraag. Vroeger, toen er nog met Word en Excel werd gewerkt, moest de medewerker zelf weten welke combinaties technisch mogelijk zijn. Vooral bij onervaren medewerkers bracht de oude methode dan ook bepaalde risico's met zich mee.

ONGELOFELIJK AANTAL VARIANTEN

Het assortiment van PETKUS is enorm, alleen al in de categorie reinigers kan de klant kiezen uit veertig modellen. “Een ongelofelijk aantal varianten”, vindt Sebastian Koch. Des te belangrijker is het dus om het overzicht te behouden.

Bij de vroegere Word- en Excel-documenten was dit een hele uitdaging: het was belangrijk regelmatig te controleren of het internationale verkoopteam wel over de meest recente gegevens, informatie en productbeschrijvingen beschikte.

GLOBAL PLAYER ZET WERELDWIJD IN OP REGIONALE BINDING

PETKUS is een internationaal opererende, middelgrote onderneming met meer dan 350 medewerkers uit twintig landen. Als global player hecht PETKUS veel waarde aan goede betrekkingen met de regio's waarin het actief is. Het bedrijf streeft er daarom naar in alle tijdzones ter wereld een rechtstreeks en persoonlijk aanspreekpunt voor zijn klanten hebben. Om dit te realiseren zijn de zes regionale hubs van PETKUS verbonden met 23 verkoop-, service- en engineeringcentra. In de afgelopen veertig jaar heeft PETKUS ruim 200.000 reinigingsmachines en meer dan 2.000 zaadverwerkingslijnen geïnstalleerd. De succesvolle onderneming liet over de afgelopen tien jaar dubbele groeicijfers zien.

De geschiedenis van het bedrijf begint met oprichter Christian Friedrich Röber, die in 1852 in zijn smederij begon met de fabricage van landbouwwagens, ploegen en hakselmachines en daarnaast zogenaamde korenzeven maakte. Na de deling van Duitsland ging RÖBER GmbH in het westen zich steeds meer internationaal oriënteren, terwijl PETKUS in Oost-Duitsland opging in het 'Kombinat Fortschritt' (staatsconcern). In 1994 werd besloten RÖBER en PETKUS weer samen te voegen om zo de traditie van de van oudsher internationaal succesvolle onderneming voort te zetten. Het hoofdkantoor bleef gevestigd in Wutha-Farnroda in Thüringen.





“Dankzij het centrale systeem van Sofon zijn de technische beschrijving en de prijzen nu op één plaats opgeslagen. Als de informatie geactualiseerd wordt, zijn de nieuwe gegevens automatisch voor alle gebruikers beschikbaar.”

“Dankzij het centrale systeem van Sofon zijn de technische beschrijving en de prijzen nu op één plaats opgeslagen. Als de informatie geactualiseerd wordt, zijn de nieuwe gegevens automatisch voor alle gebruikers beschikbaar.”

GELIJKE TRED HOUDEN MET DE GROEI

Vroeger werden offertes voornamelijk opgesteld op het hoofdkantoor. Dit verliep nagenoeg probleemloos, wat natuurlijk deels te maken had met de omvang van de organisatie. Maar PETKUS groeide en het aantal bestellingen nam aanzienlijk toe, met gevolgen voor de structuur, de organisatie en het personeel. Zo nam het aantal internationale verkoopmedewerkers flink toe. En juist die nieuwe medewerkers zijn blij met Sofon, omdat Sofon alles gecombineerd afhandelt – van de offerte via de orderdocumenten tot de prijsvorming.

Maar met Sofon is meer mogelijk dan producten configureren en een kostencalculatie maken. Ook de offerteteksten en de offertestructuur zijn in Sofon opgeslagen. Zo zijn er voor elke reiniger bepaalde, internationaal uniforme tekstbouwstenen in maar liefst acht talen – bijvoorbeeld in het Russisch en Chinees.

ONDER TIJDSDRUK

Voor PETKUS als producent van graan- en zaadtechnologie is tijdwinst een belangrijke factor. De levertijden voor machines en installaties worden namelijk steeds korter. “Daarom staan we vaak onder tijdsdruk”, vertelt Sebastian Koch. “Maar Sofon heeft de communicatielijnen korter gemaakt.” Door de realtime archivering van Sofon hebben alle medewerkers die bij het project betrokken zijn onmiddellijk toegang tot gegevens en informatie en worden ze direct op de hoogte gesteld van belangrijke updates – en dat alles zonder papier. Orders hoeven niet meer te worden afgedrukt, gekopieerd en gedistribueerd of per e-mail met veel ‘CC’s’ te worden verstuurd. Door de SPO (Sofon Poposal Organizer) te laten samenwerken met het CRM-systeem is PETKUS erin geslaagd het vrijgaveproces van de orders in een workflow weer te geven. “Het voordeel is dat de orders niet eerst per mail aan verschillende afdelingen hoeven te worden gestuurd ter goedkeuring. In plaats daarvan wordt de order rechtstreeks in SPO gecontroleerd en worden alle relevante gegevens in het CRM-systeem opgeslagen”, zegt Sebastian Koch. “Met Sofon kunnen prijsaanpassingen zo heel snel worden ingevoerd. De nieuwe prijslijst was binnen één dag klaar.”

CENTRAL USER

Wat waren voor PETKUS belangrijke zaken om in het oog te houden bij de implementatie? “Het is nodig om een central user aan te wijzen, die het systeem onderhoudt en verdere modellen programmeert.” In eerste instantie liet PETKUS nog enkele modellen door Sofon programmeren, “maar users uit de eigen onderneming zijn beter bekend met de producten en kunnen daarom sneller reageren op de eisen van de gebruikers”, zo weet Sebastian Koch uit eigen ervaring. Toch was het een belangrijk pluspunt dat PETKUS meerdere modellen van Sofon kreeg. “Aan de hand daarvan was het gemakkelijker om het programma te begrijpen en zelf nieuwe modellen te ontwikkelen.”

In eerste instantie ging het erom de Sofon-software te leren begrijpen. Voor de training van een groep van drie tot vier medewerkers had Sebastian Koch drie dagen nodig, inclusief oefenen. De basiskennis van het programma is geen probleem en is in een halve dag te leren. Maar bij de feitelijke, praktische toepassing komen gedetailleerde vragen naar voren, bijvoorbeeld over de calculatie. Daarom duurde de training wat langer.





“We willen nog veel meer doen met Sofon”

Natuurlijk werkt Sebastian Koch zelf het meest met de software. Een derde van zijn werktijd besteedt hij aan werken met Sofon en aan ondersteuning en training. “Dat is logisch.” De ondersteuning droeg bij aan grotere acceptatie onder de medewerkers.

ENTHOUSIAST

Niet alle medewerkers waren onmiddellijk enthousiast over de omschakeling naar het Sofon-systeem. Des te belangrijker was het om hen te motiveren om het programma te gebruiken. “Pas nadat we het gebruik van het programma verplicht hadden gesteld, kwam een groot aantal verbeteringsvoorstellen binnen.” Daardoor kan het programma des te beter groeien en bloeien – net als het graan!

Ook medewerkers die al twintig of dertig jaar bij PETKUS werken en aanvankelijk sceptisch waren, zagen uiteindelijk de voordelen van Sofon. Een nieuwe collega was enthousiast: “Fijn, nu hoef ik nog maar twee uur aan een offerte te besteden, in plaats van de hele dag.”

Op dit moment maken veel medewerkers van PETKUS gebruik van de Sofon-software, bijvoorbeeld van SPO (Sofon Proposal Organizer) om gegevens te genereren en van SSO (Sofon Sales Organizer) als een soort database waarin klantgegevens, contactgegevens en offertes worden beheerd en e-mails worden gearchiveerd. Alle betrokken medewerkers kunnen deze gegevens en e-mails inzien.

“NOG MEER DOEN MET SOFON”

PETKUS wil nu een stap verder gaan met Sofon en aanvullende verkoopmodules en features inzetten om de markt en de klanten nog sneller en beter van dienst te kunnen zijn. Er zijn dus nog meer wensen ten aanzien van de software. “We willen nog veel meer doen met Sofon”, aldus Sebastian Koch. Laat de toekomst maar komen!

