

„Dank Sofon haben unsere Ingenieure mehr Zeit für den Kunden“



Rob Luiken
MANAGER ENGINEERING & KALKULATION

Als weltweiter Spezialist im Energiemanagement, mit Niederlassungen in mehr als hundert Ländern, bietet Schneider Electric integrierte Lösungen für sichere, zuverlässige und grüne Energie an. Schneider Electric ist führend in Energie & Infrastruktur, industriellen Prozessen, Gebäudeautomatisierung, Daten- & Netzwerkcentern und besitzt eine hohe Präsenz bei Wohnungsbauapplikationen. In 2010 erzielte Schneider Electric mit mehr als 110.000 Mitarbeitern einen Umsatz von über 19,6 Milliarden Euro. Unter dem Motto „Make the most of your energy“ („Machen Sie das Beste aus Ihrer Energie“), hilft Schneider Electric Menschen und Unternehmen bei der Maximierung ihrer Energieausbeute. Sofon wiederum hilft Schneider Electric, das Beste aus seinen Vertriebsprozessen herauszuholen. Rob Luiken (Manager Engineering & Kalkulation) erzählt, wie es funktionierte.

Sofon überwindet die Komplexität in der Bauzulieferung

MEHR KOMFORT UND MEHR UNTERSTÜTZUNG

Als Spezialist für Energiemanagement verfügt Schneider Electric über ein breites Spektrum an Produkten von der Stromerzeugung bis zur Steckdose. Luiken: „Viele unserer Produkte sind an sich nicht kompliziert, aber bei der Kombination der Produkte zu einer passenden Lösung wird es komplex. Dort konnten wir etwas Hilfe gebrauchen.“ Schneider Electric verfügte über eine eigene Kalkulationssoftware, die Unterstützung bei der Kalkulation bot. „Das Programm wurde im eigenen Haus entwickelt, entsprach jedoch nicht mehr den aktuellen Anforderungen. Zudem war die Wartung ineffizient. Außerdem ließ die Benutzerfreundlichkeit zu wünschen übrig und es war sehr schwierig neue Produktgruppen zu implementieren. So wurde es Zeit für eine Software, die mehr Komfort und Unterstützung bietet. Nicht nur bei Kalkulationen, sondern im gesamten Vertriebsprozess. Insbesondere wegen der Flexibilität hatte Sofon die Nase vorn vor anderen konkurrierenden Systemen.“

PROJEKTTEAM

Während der Umsetzung befand Schneider Electric sich in einer sehr hektischen Zeit. „Gerade dann ist die Notwendigkeit für solch ein System eigentlich am größten. Sie müssen sich jedoch die Zeit nehmen für die Einführung eines neuen Systems. Der Sofon-Consultant wusste uns hier zu fordern. Er hat sich unsere Materie schnell angeeignet.

Sehr gut, zumal Sofon in ganz unterschiedlichen Branchen eingesetzt wird. Zwei unserer eigenen Support-Ingenieure – Marco Bijwaard und Hans Mooijien – ergänzten das Projektteam. Hans verfügt über breite Produktkenntnisse. Er kennt praktisch jede Schraube und jeden Bolzen. Mit seiner gesamten Erfahrung und seinem Produktwissen bildete er eine wahre Quelle an Informationen für Marco, der die Implementierung durchführte. Marco ist etwas weiter von der Materie entfernt, hat aber eine Affinität zur IT und analytische Fähigkeiten. Das sind sehr nützliche Eigenschaften bei einer solchen Implementierung.“

LEBENDES SYSTEM

Zuerst wurden innerhalb des Projekts die häufigsten Produktlinien in Sofon implementiert. „Von den zwanzig Produktlinien haben wir zuerst fünf umgesetzt. Damit konnten wir jedoch bereits 80% der Angebote erstellen. So hatten wir schon mal einige Erfahrungen gesammelt, während wir gleichzeitig weitere Produktlinien implementierten. Heute können wir 95% aller Angebote mit Sofon erstellen. Sofon funktioniert wie ein lebendes System. Wir sammeln Wünsche, überdenken diese und übertragen sie ins Sofon-Modell. Zudem überdenken wir auch frühere Entscheidungen. Eine anfänglich scheinbar logische Entscheidung erweist sich möglicherweise zu einem späteren Zeitpunkt nicht mehr als solche. Unser Modell findet die volle

„Dank Sofon haben unsere Ingenieure mehr Zeit für den Kunden“

Akzeptanz, da wir es selbst entwickelt haben. Wir benötigen sogar für zusätzliche Anforderungen und Erweiterungen kein Consulting.“

MEHR ZEIT FÜR DEN KUNDEN

Die bei Schneider Electric eingehenden Anfragen sind sehr vielfältig. „Es kann sich um Anfragen von Installateuren handeln z.B. eine Liste mit benötigten Materialien. Häufiger jedoch erhalten wir Ausschreibungen von Bauunternehmern. Wir setzen dann die Zeichnungen und Spezifikationen der Ausschreibungen in die benötigten Produkte um. In Sofon gibt man zum Beispiel die Breite und Länge eines Kabelsystems ein, wie viele Abzweigungen es gibt und wo diese sind. Wir haben jetzt mehr Zeit für unsere Kunden, denn wir brauchen uns nicht mehr auf die zu verwendenden Bolzen, Muttern, Klemmen und Clips konzentrieren. Das erledigt Sofon für uns. Auch findet eine direkte Überprüfung der gepflegten Daten und Kombinationen statt. Unsere Ingenieure brauchen nun nicht mehr nach Informationen zu suchen und weniger auswendig zu kennen. Sie können sich daher auf schwierigere Aufgaben konzentrieren. Sogar neue Mitarbeiter sind auf diese Weise schneller im Einsatz.“

KOMPLETTES ANGEBOT UND STÜCKLISTEN

Die eingegebenen Daten bilden die Grundlage für ein Angebot. „Mehrere Installateure fragen ein Angebot für das gleiche Werk an. Diese Angebote sind in sich unterschiedlich. Aber von einem Angebot ausgehend, können wir ein nächstes Angebot jetzt schneller erstellen. Schließlich bekommt einer der Installateure den Zuschlag. Oft gibt es anschließend noch Änderungen im Angebot. Bisher war das ärgerlich. Es bedeutete,

erneut anzufangen. Ein überarbeitetes Angebot ist heute schnell erstellt; es gilt nur einige Anforderungen zu ändern. In dem Moment, in dem ein Angebot zu einem Auftrag wird, können sich zwei Situationen ergeben: Wir erhalten den Auftrag für das Gesamtangebot inklusive verschiedener Techniken oder der jeweilige Installateur erwirbt unsere Produkte über den Großhändler. Wir generieren dann mittels Sofon eine Stückliste. In dieser Stückliste sind alle Mengen und Artikelnummern aufgeführt; auf Wunsch alle Artikel auch pro Produktgruppe geordnet oder eine detaillierte Liste für jede Zeichnung (zum Beispiel pro Bauabschnitt). Dies erleichtert den Bestellvorgang für den Installateur.“

SKEPSIS ÜBERWINDEN

Nachdem das alte System nun für Schneider Electric Geschichte ist und die Sofon-Implementierung realisiert ist, blickt Luiken nochmal zurück: „Die anfängliche Skepsis im Unternehmen ist verschwunden. Am Anfang hat es mal eine kritische Anmerkung gegeben: Solch ein System kann die Komplexität in der Bauzulieferung nicht überwinden. Aber man sieht, es hat ohne Probleme funktioniert! Vorallem wegen der vielen Möglichkeiten die Sofon bietet und die neue Denkweise, die man bei der Implementierung der Software erlernt. Wenn man so denkt, wie der Kunde seine Anfrage spezifiziert, scheint viel mehr möglich als ursprünglich gedacht. Die Durchlaufzeit unserer Angebote hat sich verkürzt und gleichzeitig wurde die Fehlerrate reduziert. Zudem ist die Pflege viel effizienter. Änderungen werden im System durchgeführt und Angebote sind sofort aktualisiert. Ausreichend Gründe, um den Sofon-Einsatz in Zukunft zu erweitern.“

WAS HAT SCHNEIDER ELECTRIC MIT SOFON ERREICHT?

- Komplexität in der Bauzulieferung überwunden
- 95% aller Angebote sind mit Sofon erstellbar
- Angebotsmodifizierungen sind schnell und fehlerfrei mit benutzerfreundlichem System realisierbar
- Möglichkeit Stücklisten zu generieren; Listen mit allen Artikeln nach Produktgruppe geordnet oder eine detaillierte Liste pro Zeichnung
- Alle Informationen sind in Sofon enthalten
- Automatische Prüfung der eingepflegten Daten und Kombinationen
- Mehr Zeit für den Kunden
- Kein Consulting für zusätzliche Anforderungen und Erweiterungen notwendig

