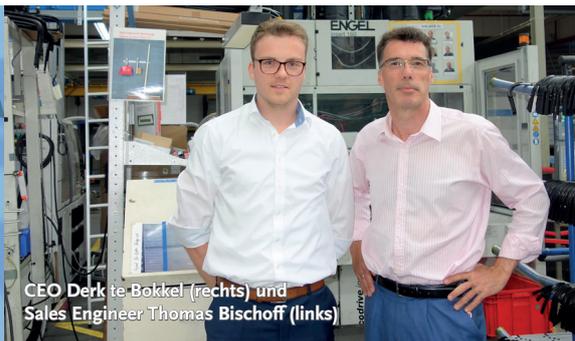





„Erst mit Sofon das geeignete Tool gefunden“



CEO Derk te Bokkel (rechts) und Sales Engineer Thomas Bischoff (links)

# Durchblick im Datendschungel

Mit 470 Mitarbeitern weltweit tätig

Zu den Produkten der 2004 gegründeten TB&C Gruppe – bis dahin war der Outsert-Bereich Teil des Philips Konzerns – gehören unter anderem Windabweiser und Schiebedachmechaniken für die Automobilbranche, Bauteile für Blutzuckermessgeräte und optische Einheiten für Lasermessgeräte. Kunden werden während der kompletten Lieferkette, von der Entwicklung bis zum Serienprodukt, unterstützt. Verschiedene Branchen wie Mechanik, Windschutz, Automotive, Medizin und Industrie vertrauen auf diese Outsert-Technologie der heute 470 Mitarbeiter zählenden TB&C. Produktions- und Entwicklungsstandort ist Herborn (Deutschland). Weitere Produktionsstandorte befinden sich in Arad (Rumänien) und Puebla (Mexiko). 2016 wurde eine Niederlassung in Suzhou (China) eröffnet.

**SCHNELLER, FLEXIBLER UND SICHERER: TB&C NUTZT SOFON ZUR ANGEBOTSERSTELLUNG**

**Angebote an Autohersteller haben ihre eigenen Gesetze. Es geht um lange Vertragslaufzeiten, hohe Stückzahlen und flexible Volumen. Außerdem muss ein Angebot schnell vorliegen. Wie aber lässt sich ein Angebot erstellen, das mehrere Jahre lang gültig ist und gleichzeitig alle Eventualitäten berücksichtigt? Eine komplexe Aufgabe, die keine Fehler verzeiht: Fehlkalkulationen können ausgesprochen teuer werden. Vor dieser Herausforderung stand auch der Zulieferer TB&C. Die Lösung bot die Angebotsoftware von Sofon.**

Die Datenmenge bei TB&C hatte sich zu einem regelrechten Dschungel ausgewachsen – mit hunderten Unterordnern je Projekt. „Die Daten unseres Excel-basierten Kalkulationsmoduls hatten sich aufgebläht und wurden für unsere Mitarbeiter völlig unübersichtlich“, erinnert sich Sales Engineer Thomas Bischoff an die Zeit vor der Sofon-Anwendung. Das Suchen der passenden Daten wurde zu einer regelrechten Detektivarbeit, verschlang Zeit und Geld.

**UNTERNEHMEN WÄCHST**

Zu viel Zeit und zu viel Geld, wie Thomas Bischoff betont. Gerade mit Blick auf die Entwicklung von TB&C. Das Unternehmen, das mit der Outsert-Technologie Biegen, Stanzen und Spritzen in einem Prozess kombiniert, befindet sich auf Wachstumskurs. Der Umsatz hatte sich von 2011 bis 2016 mehr als verdoppelt, genauso wie die Produktionsfläche. Weltweit wuchs die Mitarbeiterzahl von 250 auf 470. Ein Wachstum, das eine perfekte Datenbasis erfordert.

Aber nicht nur die große Datenmenge galt es besser zu Handhaben. Als ärgerlich erwiesen sich Fehler in den Angeboten an Automobilhersteller, weil unterschiedliche Kalkulationsversionen verwendet wurden. Nutzte ein Mitarbeiter eine alte Vorlage, die nicht aktualisierte Datenbanken enthielt, wiesen die Angebote zwangsweise Fehler auf. Fatal, weil Angebote im Automotive-Bereich durch komplexe und langfristige Vertragsbedingungen so sehr risikoreich werden.



## „Der ganze Workflow ist abgebildet“

### SICHERES SYSTEM GESUCHT

Irrtümer in der Angebotserstellung werden durch hohe Kosten bestraft, weil die Stückzahlen hoch und die Modellzyklen mit sieben bis acht Jahren lang sind. Zulieferer wie TB&C tragen die Risiken bei einer Fehlkalkulation.

Ein Wechsel der Software musste also her. Aber welches System bietet gleichzeitig die erforderliche Schnelligkeit, Sicherheit und Flexibilität? TB&C hat sich ausführlich informiert – und wurde schließlich fündig. „Wir haben uns zahlreiche Database-Systeme genauestens angesehen, bevor unsere Wahl schließlich auf Sofon fiel“, blickt Thomas Bischoff zurück. Keines der anderen Systeme hatte den Ansprüchen genügt. „Erst mit dem Kalkulationsmodul von Sofon wurde das geeignete Tool gefunden.“

### KOMPLETTEN WORKFLOW EINBEZOGEN

Die Einführung eines neuen Systems ist für die Mitarbeiter eines Unternehmens immer mit Umstellungsschwierigkeiten verbunden. So galt es, zahlreiche Daten bei der Implementierung zu erfassen. Ein Mehraufwand, keine Frage. „Daher waren die Reaktionen anfangs auch gemischt“, erinnert sich Thomas Bischoff.

Der Sales Engineer, für den dies das erste IT-Projekt war, betreute vor rund einem Jahr die Übergangsphase zu Sofon. „Es braucht natürlich Zeit, das technische Verständnis für das neue System zu entwickeln.“ Ein normaler Vorgang, der in einen zunehmend selbstverständlicheren Umgang mit der Sofon Entwicklungsumgebung mündete. Natürlich müssen auch die Endanwender intern geschult werden. Das ist insbesondere für diejenigen User wichtig, die nicht täglich mit dem System umgehen. Hier gibt es beidseitig Optimierungspotenzial.

Zunächst wurde der Hauptsitz in Herborn auf Sofon umgestellt. Bis zu 20 Beschäftigte besitzen eine CRM-Lizenz, fünf weitere eine Kalkulationslizenz. „Es sind alle miteinander verbunden, der ganze Workflow ist abgebildet: vom Einkauf über Projektmanagement, Technik, Vertrieb und Kalkulation bis hin zur Geschäftsführung.“ Durch die neue Struktur mit Sofon entfallen zahlreiche interne Mails, was zu einer immensen Zeitersparnis führt.

### KURZFRISTIG LÖSUNGEN ENTWICKELT

Sofon-Mitarbeiter begleiteten die Umstellung. „Die Zusammenarbeit war partnerschaftlich und fair“, betont Thomas Bischoff. „Wenn kurzfristig Lösungen entwickelt werden mussten, verlief das stets problemlos.“

### Montage ohne zu montieren

Die TB&C hat eine Mission: Das Unternehmen ersetzt herkömmliche Metall- und Verbindungstechniken durch Outsert-Technologie. Dies ermöglicht eine Montage, ohne zu montieren. Denn die Schritte Biegen, Stanzen und Spritzen werden in einem Prozess kombiniert.

Das Reizvolle an der Outsert-Technologie ist, dass sie die Vorteile der Materialien Stahl und Kunststoff kombiniert, um die Nachteile der einzelnen Materialien, wenn sie allein eingesetzt werden, zu verringern oder gänzlich zu eliminieren.

Bei dieser Technologie können die Trägerplatinen aus unterschiedlichsten Materialien wie Metall, Stahl, Aluminium, Kunststoffen wie Plexiglas oder auch aus nachwachsenden Rohstoffen wie etwa Flachs bestehen. Sie können mit Applikationen aus technischen Kunststoffen, Thermoplasten oder Elastomeren verbunden werden. Selbst bewegliche Applikationen werden im Spritzgussverfahren in einem Schuss aufgebracht.





## „Daten sind vollständig erfasst und besser auffindbar“

Für die Implementierung des Systems habe es sich als günstig erwiesen, zwei Mitarbeiter für das Projekt freizustellen. Dabei ist es vorteilhaft, wenn man IT-affin ist oder einen wirtschaftsinformatischem Hintergrund hat. Für eine Implementierung in Auslandsstandorten ist es außerdem wichtig, ein technisches Konzept auszuarbeiten, wie diese Standorte angebunden werden. Microsoft Azure ist nicht für alle Unternehmen eine geeignete Lösung und so muss man sich hinsichtlich Serverinstallation und Übertragungsgeschwindigkeit mit dem Remote-Desktop Gedanken machen und Lösungen konzipieren.

Mittlerweile haben sich die anfänglich zurückhaltenden Reaktionen der Mitarbeiter auf Sofon zum Positiven gewendet. „Das System wird von den Kollegen als Hilfe gesehen“, hat Thomas Bischoff bemerkt. Ein „Ja“ zu Sofon, für das es gute Gründe gibt.

So reduzierte sich der Suchaufwand für Daten „durch die Standardisierung in Prozessen und die Strukturierung von Daten.“ Mit Sofon wurde außerdem eine Automatisierung von Prozessen bei Workflow, Angebotserstellung und Cost-Breakdown-Erstellung ermöglicht. Dies führte zu einer bisher nicht gekannten Plausibilität und Zeitersparnis.

### FEHLER VERMEIDEN

Will heißen: Das Datenchaos ist Vergangenheit. Dank Sofon sind alle Mitarbeiter auf dem gleichen Stand – und verwenden exakt die gleichen Daten für die Angebotserstellung. Außerdem sind die Angebote für alle nachvollziehbar. „Daten sind besser auffindbar und vollständig erfasst“, erläutert der Sales Engineer. Weil bei der Angebotserstellung Zeit gespart wird, können mehr Anfragen bearbeitet werden. Womit Effizienz und Effektivität steigen. Ferner ermöglicht Sofon, dass Angebote in unterschiedlichen Währungen erstellt werden können.

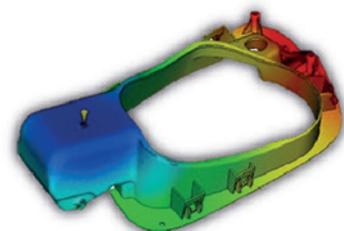
Außerdem können sehr schnell Optionen oder Alternativen angeboten werden. „Entscheidend für den Teilepreis in einer Zuschlagskalkulation, wie sie in der Automobilbranche üblich ist, sind in erster Linie Losgrößen“, betont Thomas Bischoff. Die Losgrößen können in der Kalkulation variabel angepasst werden. Dies sei zwar bereits mit Excel möglich gewesen. „Mit Sofon aber können relativ einfach mehrere Varianten erzeugt werden, indem Kalkulationsalternativen ‚kopiert‘ werden. Dann sind lediglich einzelne Auswahlfelder zu ändern und es kann auf Knopfdruck ein ‚Alternativangebot‘ erzeugt werden“, erläutert Thomas Bischoff.

Der größte Vorteil der Sofon Lösung hierbei ist, dass die Bezugsbasis immer eindeutig definiert ist und somit keine falschen Angebote dupliziert werden können.

Sinkt auch die Fehlerquote bei der Angebotserstellung? „Ja, wenn nicht plausible Daten im Kalkulationsmodell auftauchen, können durch Abfragen Eingaben gesperrt oder mit einem Hinweis durch Sofon angemerkt werden. Unser Modell bspw. fragt, ob sich der Nutzer der Eingabe einer Zykluszeit sicher ist, wenn diese unter oder über einem Schwellwert liegen.“ Eine Abfrage, die effektiv hilft, Fehler zu vermeiden. Dies ist besonders bei den kurzen Zeitfenstern für die Angebotserstellung, wie sie insbesondere in der Automobilbranche vorzufinden sind, eminent wichtig.

### ÜBERTRAGUNGSFEHLER VERMEIDEN

Auch dieses Risiko gehört mittlerweile der Vergangenheit an: Werden ältere Datensätze bei einem neuen Angebot verwendet, kann Sofon diese automatisch auf den neuesten Stand anpassen. Übertragungsfehler werden auf diese Weise vermieden. Sofon generiert das korrekte Angebot als pdf oder Word-Dokument.





## „Open Book Policy heute problemlos möglich“

Heute unvorstellbar, vor Sofon aber Realität: Es gab keine Rückverfolgbarkeit von Anfragen, was zu aufwändigem Suchen durch die Mitarbeiter von TB&C führte.

Mit Sofon konnte dieses Problem gelöst werden, denn das System vergibt einmalig Anfragen- bzw. Angebotsnummern. „Sie können gezielt über Filter gesucht werden“, erläutert Thomas Bischoff. Diese Nummer findet sich auch in Angeboten und im E-Mail-Betreff wieder. Das sei zudem bei der Anlagenauswahl in der Kalkulation hilfreich.

### WACHSENDE NORMANFORDERUNGEN

Auch die wachsenden Normanforderungen erfüllt TB&C mit Sofon. Nicht nur, weil nun Dokumente jederzeit wieder auffindbar sind. Sofon generiert außerdem in verschiedenen Workflowschritten automatisiert E-Mails, die den Kunden über den Status seiner Anfrage informieren.

Ein Muss für die Zulieferer der Automobilbranche ist die Cost-Breakdown-Erstellung. Die Autohersteller legen Wert auf Funktionalität und Qualität zu besten Preisen. Die Offenlegung der Kalkulation, also Transparenz, spielt daher eine zentrale Rolle. Sie wird über eine dazugekaufte Schnittstelle bei Sofon ermöglicht.

„Die Open Book Policy ist mit gut dokumentierten Angebotsunterlagen heute problemlos zu gewährleisten.“

Auch über die Reaktionen der Kunden auf die Umstellung freut sich TB&C. „Sie betrachten uns in diesem Bereich als hochprofessionell, also weit vorn“, berichtet CEO Derk te Bokkel. Das Unternehmen punktet nun also auch mit einem modernen Image.

### GEMEINSAM DIE NÄCHSTEN SCHRITTE GEHEN

TB&C wird schon bald den nächsten Schritt unternehmen. Der Produktions- und Entwicklungsstandort in Herborn arbeitet mit der Sofon-Software, der mexikanische Produktionsstandort in Puebla nutzt sie bereits für die Angebotserstellung und Auftragserfassung im System als Basis für die Kalkulation. Kurzfristig wird die Niederlassung im chinesischen Suzhou folgen.

Die Entwicklung von Sofon ist noch nicht abgeschlossen. „Denkbar ist unheimlich viel. Sofon bietet mit seinem Potenzial in der Theorie ein extrem breites Spektrum an Möglichkeiten. Wir möchten weitere Anforderungen so implementieren, wie sie benötigt werden“, sagt CEO Derk te Bokkel.

Man wolle gemeinsam mit Sofon die weiteren Schritte gehen - dazu Bedarf es jedoch weiterer Anstrengungen, auch von Sofon. Vorteilhaft dabei ist jedoch, dass Sofon als Berater auftrete und als kleineres Unternehmen sich sehr agil zeige, ergänzt Thomas Bischoff.

### „DIE RICHTIGE WAHL“

Ein Ziel, das TB&C z.B. gemeinsam mit Sofon umsetzen möchte, ist das Dashboard. Dabei sollen die in den Datenbanken zugrunde liegenden Informationen zur (grafischen) Auswertung in einem Informationssystem verwendet werden, woraus das Unternehmen wiederum Schlüsse ziehen kann – Stichwort „Business Intelligence“.

Auch ein Angebotspreisspiegel der Lieferanten steht noch auf dem Wunschzettel von TB&C. „Es gibt Verbesserungspotenziale, die wir noch gemeinsam heben wollen“, blickt Thomas Bischoff in die Zukunft.

Es gibt noch Wünsche, „und dafür ist Sofon die richtige Wahl“, betont CEO Derk te Bokkel. Auch wenn die Software nicht die preiswerteste sei, „bietet Sofon dieses Gesamtpaket mit einer Summe an konkreten Erleichterungen.“

