

## Interview met Paul Kimmel

### CIOReview over Quote-To-Cash

#### GEEF KLANTEN OPTIMAAL WAAR VOOR HUN GELD

Organisaties die klantspecifieke producten of diensten aanbieden, werken in grote lijnen volgens dezelfde methode: ze maken een klantspecifieke offerte die de klant moet accepteren voordat het productieproces kan worden gestart. Deze organisaties staan ook allemaal voor dezelfde uitdaging: het voorbereidings- en onderhandelingsproces voor offertes en het omzetten van offertes in orders vraagt om serieuze optimalisatie. Voor de configuratie van offertes en het genereren van offertedocumenten, contracten en orders zijn doorgaans meerdere systemen vereist. Dit resulteert in inefficiënte back-endprocessen en een verwarrend Quote-to-Cash-proces (QTC-proces). In 1998 heeft Paul Kimmel daarom Sofon opgericht. Hij wilde klanten in staat stellen zelf hun bedrijfs- en productregels op te geven om zo het QTC-proces te vereenvoudigen. „Het is allemaal jaren geleden begonnen toen we een systeem voor Holland Heating ontwikkelden en dit hebben geïntegreerd met AUTOCAD en een op maat gemaakt ERP-systeem. De QTC-cyclus werd daardoor teruggebracht van twee jaar tot drie maanden“, zegt Kimmel, CEO van Sofon. De daaropvolgende jaren bouwde Kimmel vergelijkbare oplossingen voor andere grote industriële bedrijven, zoals DAF Trucks, Philips Medical Systems en Stork. Dit was het begin van Sofons succesverhaal. Het standaardproduct dat door Sofon is ontwikkeld, biedt klanten een kwaliteitssysteem dat bijna 100 procent van alle bedrijfs- en productregels bevat. Het systeem is veel gemakkelijker in het gebruik, zodat er minder

tijd zit tussen het moment dat een regel wordt toegevoegd of gewijzigd en het moment dat deze in de productie wordt geïntegreerd. Dit vermindert het risico op boetes, hogere leveringskosten en slechtere bedrijfsresultaten. Een eenvoudiger QTC-proces brengt de faalkosten omlaag en laat klanten van Sofon sneller leveren.

#### VEREENVOUDIG HET QUOTE-TO-CASH-PROCES

Kennis delen en offertes opstellen zijn geen complexe processen meer dankzij de geavanceerde Sofon-oplossing waarmee offertes en contracten worden opgesteld op basis van de meest gedetailleerde klantspecificaties. Klanten kunnen automatisch en eenvoudig binnen enkele uren foutloze, duidelijke en nauwkeurige offertes genereren. Het versnelde offerteproces heeft een sneeuwbaaleffect, want ook het ondertekenen van contracten, de input in ERP-systemen en de levering van diensten en producten verlopen sneller. Met de offerteoplossing van Sofon kunnen gegevens direct in het systeem worden ingevoerd, zodat de kans op menselijke fouten tot een absoluut minimum wordt beperkt. Het bedrijf heeft meerdere producten ontwikkeld waarmee klanten hun product- en proceskennis in hun software kunnen vastleggen. Sofon Studio is een van deze producten.

Via de grafische UI van Sofon Studio kunnen productexperts wizards configureren die verkopers helpen klantspecifieke voorstellen te doen in overeenstemming met de goedkeuringsregels van de betreffende organisatie. Via het ingebouwde releasebeheer worden vervolgens de producten, opties en regels voor markten en verkoopkanalen gedefinieerd. Dit resulteert in markt- en kanaalspecifieke productcatalogi, die in de relevante verkoopkanalen worden gedistribueerd voor gebruik in combinatie met de offertesoftware.

**Paul Kimmel**  
CEO van Sofon



Organisaties kunnen Sofon ook aanpassen aan hun specifieke bedrijfsbehoeften. Ze kunnen hun eigen regels voor het genereren van offertes definiëren en controleren of hun instructies al dan niet zijn geïntegreerd. Ze kunnen het proces testen aan de hand van een complexe regelset en hieruit de reactie van Sofon afleiden. Het op regels gebaseerde mechanisme waarschuwt bedrijven wanneer contracten niet uitvoerbaar zijn en staat geen ondertekening toe wanneer er sprake is van juridische belemmeringen of operationele beperkingen. „Zelfs als er twintig uitzonderingen zijn, worden alle uitzonderingen verwerkt op een vooraf gedefinieerde manier“, zegt Kimmel. Dankzij nauwkeurig omschreven regels en het geautomatiseerd genereren van offertes kunnen salesteams zich concentreren op hun kerntaken met een aanzienlijk korter leertraject dan gebruikelijk.

#### BOOST SALES MET NAUWKEURIGE OFFERTES

Sofon vereenvoudigt niet alleen het Quote-to-Cash-proces, maar biedt ook de Proposal Organizer voor de directe sales-medewerkers waarmee de detectie van uitzonderingen en de goedkeuringsworkflow voor de relevante managers wordt geautomatiseerd. De Proposal Organizer is gekoppeld aan een specifieke webportal voor goedkeuringen die een aanzienlijk snellere verwerking mogelijk maakt en bovendien de traceerbaarheid van uitzonderingen en goedkeuringen waarborgt. Op die manier zijn productaanbod, levertijden, betalingsvoorwaarden, kortingen en speciale verzoeken onder controle. De Proposal Organizer zorgt voor maximale flexibiliteit en snelheid in combinatie met maximale beheersbaarheid.

Voor indirecte verkoopkanalen heeft de firma een webservice ontwikkeld waarmee resellers op elk gewenst moment onmiddellijk offertes in de lokale taal kunnen genereren. De reseller kan ook werken met de vooraf gedefinieerde regels van Sofon of de leverancier om hulp vragen. Ten slotte kan een offerte worden omgezet in een order die meteen kan worden verwerkt, omdat deze al is gevalideerd. Hierdoor kunnen orders sneller worden ingevoerd en wordt de levertijd voor orders van resellers verkort.

De bewezen staat van dienst van Sofon op het gebied van offerte- en contractbeheer trok op een gegeven moment de

aandacht van het management van de firma Jensen. Deze vooraanstaande fabrikant van industriële wasmachines stond voor een lastige taak. Gegevens over apparatuur, verzekeringsovereenkomsten en leveringsschema's waren gaandeweg een essentieel onderdeel van offertes geworden en Jensen zocht een manier om de ingewikkelde invoer van deze gegevens te vereenvoudigen. Na de implementatie van Sofon had het salesteam van Jensen alles onder controle en kon het moeiteloos productdetails naar de wereldwijde klantenkring sturen en bijdragen aan betere bedrijfsresultaten. Deze actie van Jensen had zelfs een positieve invloed op de beurskoers van het bedrijf.

#### REIS NAAR DE CLOUD

Sofon heeft sinds de oprichting van het bedrijf een stabiele en duurzame groei gekend. Vandaag vertrouwen meer dan 170 bedrijven in verschillende verticale markten en regio's op Sofon om succesvolle bedrijfsstrategieën te creëren. Kimmel stelt: „We blijven onze groei voortzetten, met Europa als speerpunt.“

In dit tijdperk waarin flexibiliteit en precisie doorslaggevend zijn voor succes, ondersteunt Sofon bedrijven bij de transformatie van conventioneel naar modern wat betreft de uitvoering van workflows en werkmethoden. Sofon wil zijn klanten graag up-to-date houden met de nieuwste technologische ontwikkelingen en ze begeleiden bij de introductie van cloudtechnologie. De firma wil cloudproducten ook inzetten om klanten te helpen met nieuwe diensten rond platformondersteuning, catalogusonderhoud en rapportage. „De huidige interesse in onze cloudoplossingen wijst erop dat we de komende jaren kunnen rekenen op een flinke groei“, zegt Kimmel. „Op dit moment draaien al onze producten op Azure en we hebben inmiddels een grote klant naar Azure gemigreerd met een wereldwijde uitrol naar duizenden gebruikers die met het systeem werken.“

Bedrijf: Sofon

Locatie: Son, Nederland

Website: [www.sofon.com](http://www.sofon.com)

Management: Paul Kimmel, CEO

Beschrijving: Biedt oplossingen voor offerte- en contractbeheer voor optimaal supply chain rendement.