



‘Met Sofon hebben we de juiste tool gevonden’

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

Overzicht in de datajungle

Wereldwijd actief met 470 medewerkers

De TB&C Group was tot 2004 als de afdeling Outsert een onderdeel van het Philips-concern en ging daarna zelfstandig verder. Tot de producten van het bedrijf behoren onder meer windgeleiders en schuifdakmechanieken voor de autobranche, onderdelen voor bloeddrukmeters en optische onderdelen voor lasmeetapparatuur. De klanten worden gedurende de hele leveringsketen ondersteund - van de ontwikkeling tot de serieproductie.

TB&C heeft momenteel 470 medewerkers in dienst en levert outserttechnologie aan verschillende branches, zoals mechanica, windbescherming, automotive, geneeskunde en industrie.

De productie- en ontwikkelingslocatie is gevestigd in Herborn (Duitsland). Andere productielocaties bevinden zich in Arad (Roemenië) en Puebla (Mexico). In 2016 is een vestiging geopend in Suzhou (China).

SNELLER, FLEXIBELER EN VEILIGER: TB&C MAAKT OFFERTES MET SOFON

Offertes voor autofabrikanten hebben zo hun eigen regels. Ze bevatten lange contractlooptijden, grote aantallen en flexibele volumes. Bovendien moet een offerte snel beschikbaar zijn. Maar hoe kun je een offerte opstellen die enkele jaren geldig is en tegelijkertijd rekening houdt met alle eventualiteiten? Dat is een ingewikkelde opgave, waarbij fouten fataal kunnen zijn. Een verkeerde berekening kan immers tot hoge onnodige kosten leiden. Ook toeleverancier TB&C werd met deze uitdaging geconfronteerd. De oplossing was de offertesoftware van Sofon.

De databank van TB&C was verworpen tot een ondoorgroondelijke wirwar aan informatie, met honderden submappen per project. “De ongestructureerde gegevens in ons op Excel gebaseerde calculatiemodel waren volkomen onoverzichtelijk voor onze medewerkers”, zegt Sales Engineer Thomas Bischoff over de situatie vóór de implementatie van Sofon. Het zoeken naar de juiste data was puur recherchewerk, wat het tijdrovend en kostbaar maakte.

DE ONDERNEMING GROEIT

Tijd- en geldverslindend, zo omschrijft Thomas Bischoff het, vooral vanwege de ontwikkeling van TB&C. De onderneming - die met de outserttechnologie buigen, stansen en spuiten tot één proces combineert - groeit als kool. Tussen 2011 en 2016 is de omzet meer dan verdubbeld en hetzelfde geldt voor het productieoppervlak. Wereldwijd steeg het aantal medewerkers van 250 naar 470. Bij zo'n groei is een goed functionerende database een vereiste.

Maar het ging niet alleen om een beter beheer van de enorme hoeveelheid data. Omdat er verschillende calculatieversies werden gebruikt, ontstonden er ergerlijke fouten in de offertes voor autofabrikanten. Als een medewerker oude, niet-geactualiseerde databases gebruikte, leidde dit onherroepelijk tot fouten in de offerte. Zoiets heeft fatale gevolgen, omdat offertes in de autobranche door de ingewikkelde en langlopende contractbepalingen al complex genoeg zijn.



„De hele workflow is erbij betrokken“

BETROUWBAAR SYSTEEM GEZOCHT

Vergissingen in de offertes leidden tot hoge kosten, omdat het om grote aantallen gaat en de modelcycli zeven tot acht jaar duren. Bij een verkeerde berekening zijn de risico's voor toeleveranciers als TB&C.

Overstappen op andere software was daarom een must. Maar welk systeem bood de vereiste snelheid, betrouwbaarheid en flexibiliteit? TB&C liet zich uitgebreid informeren en maakte uiteindelijk de beste keuze. „We hebben ook allerlei andere databasesystemen onder de loep genomen“, blikt Thomas Bischoff terug. „Maar geen van die systemen voldeed aan alle eisen. Pas toen we de calculatiemodule van Sofon zagen, wisten we dat we de juiste tool hadden gevonden.“

REKENING HOUDEN MET COMPLETE WORKFLOW

De invoering van een nieuw systeem gaat voor de medewerkers van een bedrijf steevast gepaard met aanpassingsproblemen. Bij de implementatie moeten tal van gegevens worden geregistreerd en het was duidelijk dat dit veel extra werk met zich mee zou brengen. „Daarom waren de reacties in het begin gemengd“, aldus Thomas Bischoff.

De Sales Engineer begeleidde ongeveer een jaar geleden de overgangsfase naar Sofon. Het was zijn eerste IT-project. „Natuurlijk kost het tijd om de technische kennis van het nieuwe systeem te ontwikkelen.“ Dat is een normaal proces, waarbij het werken met de ontwikkelingsomgeving van Sofon uiteindelijk steeds vanzelfsprekender werd. Uiteraard moeten ook de eindgebruikers intern worden getraind. Dat is vooral belangrijk voor de gebruikers die niet dagelijks met het systeem omgaan. Er was dus voor alle betrokkenen optimalisatie mogelijk.

In eerste instantie werd Sofon uitgerold in de hoofdvestiging in Herborn. Zo'n twintig medewerkers hebben een CRM-licentie en nog eens vijf een calculatielicentie. „De hele workflow is erbij betrokken: van inkoop via projectmanagement, techniek, verkoop en calculatie tot de bedrijfsleiding.“ Door de nieuwe structuur met Sofon vervallen talloze interne mails, wat tot een enorme tijdsbesparing leidt.

KORTETEMIJNOPLOSSINGEN ONTWIKKELD

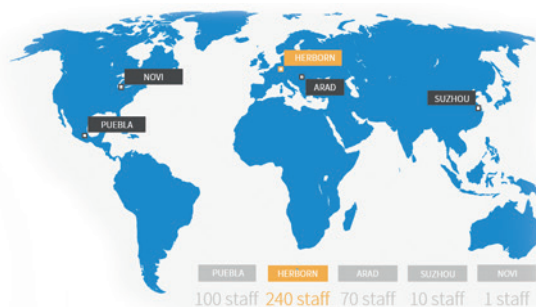
Sofon-medewerkers begeleidden de overstap. „De samenwerking was collegiaal en fair“, vindt Thomas Bischoff.

Montage zonder monteren

De missie van TB&C is het vervangen van traditionele metaal- en verbindingstechnieken door outserttechnologie. Dit maakt montage zonder monteren mogelijk, omdat het buigen, stansen en spuiten wordt gecombineerd tot één proces.

De outserttechnologie combineert de voordelen van staal en kunststof, terwijl het de nadelen van de afzonderlijk toegepaste materialen vermindert of zelfs volledig wegneemt.

Bij deze technologie kunnen de grondplatinen bestaan uit de meest uiteenlopende materialen, zoals metaal, staal, aluminium, kunststoffen zoals plexiglas of zelfs hernieuwbare grondstoffen als vlas. Ze kunnen worden gekoppeld aan toepassingen die zijn vervaardigd van technische kunststoffen, thermoplasten of elastomeren. Zelfs bewegende toepassingen worden tijdens het spuitgietproces tot één proces samengevoegd.





‘De data zijn beter traceerbaar en volledig geregistreerd’

“Als er snel oplossingen moesten worden ontwikkeld, verliep dat steeds zonder problemen.”

Voor de implementatie van het systeem bleek het een goede zet te zijn om twee medewerkers vrij te maken voor het project. Het is dan natuurlijk een voordeel als je affiniteit met IT of een achtergrond op het gebied van informatiemanagement hebt. Daarnaast is het belangrijk dat er een technisch concept wordt ontwikkeld voor de implementatie van de buitenlandse vestigingen. Microsoft Azure is niet voor alle bedrijven een geschikte oplossing. Zo moest er worden nagedacht over de serverinstallatie en de overdrachtssnelheid met de remote desktop en moesten er op basis daarvan oplossingen worden ontworpen.

Na de aanvankelijk wat terughoudende reacties zijn de medewerkers inmiddels een stuk positiever over Sofon. “De collega’s vinden het systeem nu een uitstekend hulpmiddel”, zo merkte Thomas Bischoff. Volgens hem zijn er goede redenen voor de enthousiaste ontvangst van Sofon.

“Zo zijn de zoekkosten voor data verminderd door de standaardisering in processen en de structurering van data”, zegt hij. Bovendien is het met

Sofon mogelijk om processen voor de workflow en het opstellen van offertes en kostenuitsplitsingen te automatiseren. Dit leidde tot een tot nu toe ongekende betrouwbaarheid en tijdsbesparing.

FOUTEN VOORKOMEN

De ‘datachaos’ is dus verleden tijd. Dankzij Sofon zijn alle medewerkers nu up-to-date en gebruiken ze exact dezelfde gegevens bij het opstellen van offertes. Bovendien zijn de offertes voor iedereen begrijpelijk. “De data zijn beter traceerbaar en volledig geregistreerd”, legt de Sales Engineer uit. Omdat bij het opstellen van de offertes tijd wordt bespaard, kunnen meer aanvragen worden behandeld. Dat maakt het efficiënter en effectiever. Bovendien biedt Sofon de mogelijkheid om offertes op te stellen in verschillende valuta’s.

Daarnaast kunnen heel snel opties of alternatieven worden aangeboden. “Doorslaggevend voor de onderdelenprijzen in een voor de autobranche gebruikelijke overheadcalculatie zijn op de eerste plaats de batchgroottes”, benadrukt Thomas Bischoff. In de calculaties kunnen die batchgroottes variabel worden aangepast. “Dat was in Excel ook mogelijk, maar met Sofon kunnen we relatief eenvoudig meerdere varianten maken omdat we

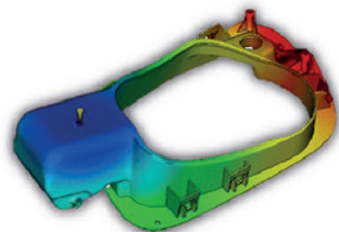
alternatieve calculaties kunnen ‘kopiëren’. Vervolgens hoeven we alleen nog enkele keuzevelden te wijzigen en maken we met één druk op de knop een alternatieve offerte.”

Het grootste voordeel van de Sofon-oplossing is hierbij dat de referentiebasis altijd eenduidig is gedefinieerd en dat er daardoor geen foutieve offertes kunnen worden gedupliceerd.

Is het foutpercentage bij het opstellen van de offertes ook afgenomen? “Ja. Als gegevens in het calculatiemodel niet aannemelijk zijn, kan bepaalde invoer door middel van queries door Sofon worden geblokkeerd of van een opmerking worden voorzien. Ons model vraagt bijvoorbeeld of de gebruiker zeker is van de invoer van een cyclustijd wanneer deze onder of boven een drempelwaarde ligt.” Het is een effectieve manier om fouten te voorkomen. Gezien de korte tijd die beschikbaar is voor het opstellen van offertes voor met name de autobranche is dit van levensbelang.

OVERDRACHTFOUTEN VOORKOMEN

Ook dit risico behoort inmiddels tot het verleden. Wanneer oudere records worden gebruikt in een nieuwe offerte, kan Sofon deze automatisch actualiseren.





‘We kunnen nu een ‘open book policy’ garanderen’

Op deze manier worden overdrachtfouten voorkomen. Sofon genereert de correcte offerte als PDF- of Word-document.

Tegenwoordig is het onvoorstelbaar, maar vóór Sofon waren aanvragen vaak niet traceerbaar, wat leidde tot kostenintensief zoekwerk door TB&C-medewerkers. Met Sofon is dit probleem opgelost, want het systeem kent unieke aanvraag- en offertenummers toe. “Dankzij een filterfunctie kan gericht worden gezocht”, licht Thomas Bischoff toe. De nummers staan ook in de offertes en de e-mailreferentie, wat ook handig is bij het kiezen van de ontwerpkeuzes in de calculatie.

STEEDS STRENGERE STANDAARDEISEN

TB&C kan met Sofon ook aan de steeds strengere standardeisen voldoen, en niet alleen omdat documenten nu op elk moment traceerbaar zijn. Sofon genereert in de diverse stappen van de workflow automatisch e-mails, waarmee de klant wordt geïnformeerd over de status van zijn aanvraag.

Kostenuitsplitsing is een must voor de toeleverancier in de autobranche. Autofabrikanten hechten waarde aan functionaliteit en kwaliteit tegen de beste prijs.

Daarom is een transparante calculatie zo belangrijk. Dit wordt mogelijk via de optionele interface van Sofon.

“Tegenwoordig kunnen we met goed gedocumenteerde offertebijlagen probleemloos een ‘open book policy’ garanderen.”

TB&C is ook blij met de reacties van de klanten op de overstap. “Ze vinden ons op dit gebied zeer professioneel en een echte koploper”, zegt CEO Derk te Bokkel. Het bedrijf scoort nu dus ook met een modern imago.

SAMEN DE VOLGENDE STAP ZETTEN

TB&C gaat binnenkort de volgende stap zetten. De productie- en ontwikkelingslocatie in Herborn werkt met de Sofon-software en de Mexicaanse productielocatie in Puebla gebruikt deze al voor de offerteberekening en orderregistratie in het systeem, als basis voor de calculatie. Op korte termijn volgt de vestiging in het Chinese Suzhou.

De ontwikkeling van Sofon is nog niet afgesloten. “Er is ontzettend veel mogelijk”, aldus CEO Derk te Bokkel. “Door dit potentieel biedt Sofon in theorie een breed spectrum aan mogelijkheden.

We willen graag verdere eisen implementeren wanneer dat aan de orde is.”

Het bedrijf wil graag samen Sofon de volgende stappen zetten. Daarvoor zijn echter verdere inspanningen nodig, ook van de zijde van Sofon. “Een voordeel is echter dat Sofon als adviseur optreedt en als kleine onderneming zeer flexibel is gebleken”, vult Thomas Bischoff aan.

DE JUISTE KEUS’

Een van de doelen die TB&C samen met Sofon wil realiseren, is het dashboard. Daarbij wordt de informatie uit de databases gebruikt voor (grafische) evaluaties in een informatiesysteem, waaruit het bedrijf dan weer conclusies kan trekken. Dit wordt ook wel ‘business intelligence’ genoemd. Ook een prijsvergelijkinglijst voor offertes van leveranciers staat nog op het verlanglijstje van TB&C. “Er is nog van alles te verbeteren en dat willen we samen realiseren”, zegt Thomas Bischoff met het oog op de toekomst.

“Er zijn nog meer wensen en daarvoor is Sofon de juiste keus”, benadrukt CEO Derk te Bokkel. “De software was misschien niet de goedkoopste, maar Sofon biedt dit totaalpakket wel aan met allerlei concrete functionaliteiten.”

