

VAN MANEN OVER CENTRIC TRADEWORLD

DE VERWACHTINGEN ZIJN HOOGGESPANNEN

Handel drijven. Dat is wat Van Manen doet en dat is waar Van Manen goed in is. Randprocessen zoals IT worden daarom uitbesteed aan gespecialiseerde partijen. Partijen die de bedrijfsprocessen stroomlijnen en optimaliseren, waardoor de handelonderneming zich kan focussen op haar core business: het im- en exporteren van een uitgewogen collectie speelgoed, gifts en woondecoratie-artikelen. Op het moment van schrijven vindt bij Van Manen de implementatie plaats van Centric TradeWorld op basis van Microsoft Dynamics AX. De livegang van de applicatie staat gepland voor het begin van het tweede kwartaal 2010. Rob Vonkeman, commercieel directeur en Gerard Laros, die als organisatieadviseur bij het project is betrokken, geven hun visie op het ERP-pakket.

De Veenendaalse organisatie is zich met het oog op de toekomst gaan oriënteren op nieuwe ERP-systemen, waaronder Microsoft NAV, SAP en Centric TradeWorld op basis van Microsoft Dynamics AX. Laatstgenoemde oplossing bleek aan de eisen van het bedrijf te voldoen. Vonkeman: "We zochten een compleet en getest standaardstelsel met genoeg flexibiliteit voor de

groothandel." Centric biedt met Microsoft Dynamics AX een ERP-oplossing die de gebruiker in staat stelt complexe financiële en logistieke processen te beheren. Voor een optimale 'fit' met de dagelijkse bedrijfsvoering en werkzaamheden combineert Centric dit met branchespecifieke groothandelsfunctionaliteit onder de naam Centric TradeWorld. "We verwachten veel van het pakket", zegt Laros. "Reguliere ERP-systemen hebben vaak niet de functionaliteit die voor de groothandel zo belangrijk is. In Centric TradeWorld is aan specifieke groothandelsfunctionaliteit wel aandacht besteed."

Proeffabriek

De implementatie bij Van Manen verloopt zeer gestructureerd. Laros: "We handelen in de geest van de proeffabriek: pas op het moment dat de fabriek van A tot Z functioneert, zetten we de stap naar go live." Vonkeman: "Centric heeft steeds één onderdeel van de totaaloplossing gepresenteerd, waarna het getest en vervolgens geëvalueerd werd. De gehele uitrol vindt op die manier - volgens workflow - plaats. We volgen de volgorde van onze dagelijkse processen: artikel aanmaken, de inkooporder plaatsen, de order inboeken et cetera. Op die manier is het proces ook helder voor de testgroep. Bovendien behoud je een goed overzicht van wat gedaan is en wat nog moet gebeuren."

Dynamiek

Vonkeman benadrukt het belang van een flexibel systeem voor de groothandel. "Onze branche is extreem dynamisch. De kunst is de organisatie net zo dynamisch te houden. Bij Van Manen hebben we niets aan een

statisch pakket en we willen beslist geen maatwerk met koppelingen naar systemen van andere leveranciers.” Om die reden worden de nu nog externe CRM- en WMS-applicaties geïntegreerd in Microsoft Dynamics AX. Laros: “Voorheen was maatwerk de norm voor ondernemingen die voorop wilden lopen. Maar maatwerk is niet meer van deze tijd. De markt beweegt snel, maar uniform. Waar heb je dan maatwerk voor nodig?”

Efficiency

Voor groothandelsbedrijven is het een must de artikelen scherp te calculeren. In het belang van de groothandel zelf, maar ook in het belang van hun afnemers en diens klanten. Laros: “In TradeWorld worden de artikelen individueel gecalculeerd. Van de fabrikant waar ook ter wereld tot in het magazijn zelf, rekeninghoudend met alle kostencomponenten in de keten. Zodra die kosten veranderen, wordt dat automatisch in de kostprijs doorberekend. Het voert wat ver om alle efficiencyvoordelen van een uitgebreid systeem als Microsoft Dynamics AX voor Van Manen te benoemen, maar ook de technologie van moderne communicatiemiddelen is state-of-the-art. We versturen onze orderbevestigingen, bestelopdrachten en facturen straks digitaal. Dat is goedkoper, gemakkelijker, veiliger en het reduceert de papieren rompslomp.”



Investering

Microsoft Dynamics AX is gebaseerd op de modellering van tabellen. Het is daarom van belang dat de invoer van gegevens goed verloopt. Als we het Verre Oosten bezoeken en vierhonderd nieuwe artikelen aan ons assortiment toevoegen, moeten die gegevens uiteraard worden ingevoerd. Op zich is dat invoeren niet moeilijk, maar je moet er wel tijd voor vrijmaken. De input kost wat moeite, maar de output is enorm. Dat hebben we ook ervaren met ons CRM-systeem. Een contactpersoon aanmaken kost dan misschien vijf minuten, maar je hebt er wel jaren voordeel van”, aldus Vonkeman. Over de houdbaarheidsdatum van Microsoft Dynamics AX zegt hij: “Het hangt af van hoe Microsoft naar een oplossing als Microsoft Dynamics AX kijkt en wat ze er in de toekomst mee willen. Maar met een pakket van deze omvang verwachten we nog jaren plezier te hebben.” Laros: “Ik denk dat we met dit systeem de eerste vijf jaar de vruchten plukken als je praat over efficiency. Als je naar de flexibiliteit van het systeem kijkt, dan verwacht ik dat we nog wel tien jaar vooruit kunnen.”

Centric

Antwerpseweg 8
P.O. Box 338
2800 AH Gouda
The Netherlands
Phone +31 182 34 53 11
Fax +31 182 34 50 11
E-mail binnendienst.bs@centric.eu
www.centric.eu/groothandel