

All-in-One: een resultaat-gerichte oplossing voor de groothandel en distributie

Uw markt is complexer, hectischer en veeleisender dan ooit. Europese éénwording en mondialisering hebben de concurrentie verhard. Bedrijven moeten betere producten leveren in een kortere tijd, tegen lagere prijzen. Inzicht in de eigen bedrijfsprocessen is daarom dringend gewenst, evenals meer - en gedetailleerder - informatie over afzetmarkten en leveranciers. Dat stelt eisen aan uw software. All-in-One voor de groothandel en distributie biedt de ondersteuning die u nodig hebt om deze veranderende omstandigheden het hoofd te bieden en uw concurrentiepositie te verbeteren. mYuice is u hier graag bij van dienst!

mYuice richt haar bedrijfsactiviteiten op de verkoop, implementatie en ondersteuning van op SAP-software gerelateerde oplossingen voor de Nederlandse middenmarkt (MKB). mYuice hanteert een one-stop-shop concept dat specifiek op het MKB is afgestemd. Een concept waarbij u als klant de mogelijkheid hebt om alle aspecten, die bij een automatiseringsproject aan de orde zijn, bij één organisatie onder te brengen. Zowel voor de levering en implementatie van bijvoorbeeld All-in-One voor de groothandel en distributie, als voor advies, begeleiding en de invoering van de benodigde hardware staat mYuice u graag terzijde. Ook het beheer van uw SAP-omgeving behoort bij mYuice tot de mogelijkheden, evenals de dagelijkse ondersteuning via de eigen helpdesk in 's-Hertogenbosch.



Matching aankoop versus verkoop

Afgestemde aanpak

Grote ondernemingen beschikken veelal over voldoende tijd, geld en mankracht om applicaties naar hun specifieke wensen te implementeren. De MKB'er daarentegen is pragmatisch, praktijkgericht en heeft geen ruimte voor langdurige en kostbare ICT-trajecten. Het risico van desinvesteringen wordt geminimaliseerd; investeringen vinden veelal plaats op basis van 'proven' technologie en betrouwbare leverancier(s). Tevens moeten de investeringen direct bijdragen aan de core business en direct leiden tot kostenbesparingen. Tot slot vindt afrekening plaats op basis van prestatie; geen risicomijdend gedrag, maar openheid en eerlijkheid.

DIENSTEN

mYuice

GOUDSBLOEMVALLEI 30
5237 MJ 'S-HERTOGENBOSCH
NEDERLAND

T. +31 (0)73 692 06 02
F. +31 (0)73 692 06 88
E. INFO@MYUICE.NL
I. WWW.MYUICE.NL



mYuice is onderdeel van Ctac N.V. en richt zich op doordachte automatisering voor de middenmarkt.

Ctac is specialist in ERP oplossingen, passend bij de bedrijfsprocessen van haar opdrachtgevers. Sinds 1992 actief binnen IT- en business consultancy met uitstekende marktkennis en gedegen functionele en technische expertise. Ctac bedient een groeiende kring van opdrachtgevers in uiteenlopende branches en van elke bedrijfsgrootte. Met vestigingen in Nederland, België en Duitsland optimaal in staat opdrachtgevers te voorzien van totaaloplossingen met duurzaam toegevoegde waarde. Ctac is genoteerd aan Euronext Amsterdam.

www.myuice.nl



Trends en ontwikkelingen

De groothandels- en distributiesector is uiterst dynamisch en uitdagend. Een sector die u als ondernemer dwingt om snel te reageren op de diverse ontwikkelingen in de markt.

Globalisering

De sector globaliseert als gevolg van het verdwijnen van de grenzen binnen de Europese Unie, hetgeen de handel stimuleert. Maar ook de omringende markten globaliseren, waardoor verschuivingen plaatsvinden in het aanbod.

Tot slot verbeteren de communicatietechnieken, zoals die door informatietechnologieën worden aangeboden, steeds meer. En met name door dit laatste wordt het zowel voor leveranciers als klanten steeds interessanter om de groothandel te passeren. Mede hierdoor zijn de traditionele efficiencyvoordelen, zoals die door de groothandel worden geboden, drastisch aan het verminderen.

Als gevolg van deze globalisering zal het aantal leveranciers en klanten afnemen. Om een significante waarde te behouden in de totale waardeestroom van leverancier tot eindgebruiker, wordt het voor u als groothandelaar noodzakelijk om u snel aan te kunnen passen aan deze marktveranderingen. U zult zich dan ook meer moeten richten op het verkopen van toegevoegde waarde (van product naar service) dan op de huidige traditionele handelsfuncties.

raad pas op het moment dat de eindgebruiker het product of artikel consumeert. Tot die tijd bezit de groothandel of distributeur de voorraad, welke in de meeste gevallen wordt beheerd op locatie bij de klant met behulp van computerapparatuur en het noodzakelijke personeel. Als gevolg van deze trend treedt u als groothandelaar of distributeur dus steeds vaker op als centrale inkoopafdeling van uw klanten, dan als een traditioneel distributiekanaal voor fabrikanten. U biedt asset management, logistieke support en online ordersystemen ter ondersteuning van de nieuwe behoeften van uw klanten. Business-to-business kanalen worden getransformeerd van productiegestuurde kanalen tot kanalen die worden gevormd door de kooppatronen van de eindgebruikers.

All-in-One voor de groothandel en distributie

mYoice begrijpt de eisen van de groothandels- en distributiesector volkomen en heeft haar aanpak hierop afgestemd door de brancheoplossing All-in-One voor de groothandel en distributie te ontwikkelen. De template is geschikt om de verschillende processen in deze sector te ondersteunen. Het pakket levert een uitstekende basis voor de integratie van alle processen binnen uw onderneming. Uw bedrijfsprocessen zijn namelijk volledig aan elkaar gekoppeld en geïntegreerd. Hiermee hebben de gebruikers van het

"SAP All-in-One is de nieuwe verzamelnaam voor alle brancheoplossingen van SAP"

Supply Chain Integration

De basisgedachte van Supply Chain Integration is, ondanks zijn vele benamingen, altijd dezelfde. Informatietechnologie vormt het gereedschap om inzicht te verkrijgen in de voorraden, zoals die in de totale keten aanwezig zijn. Door deze transparantie verandert de rol van de groothandel binnen de bedrijfstack, alsmede de relatie tussen de distributeur en de klant. Bovendien leidt het tot het uitstellen van het 'eigendom van voorraden'. De klant bezit de voor-

stelsel onmiddellijk toegang tot essentiële informatie over de bedrijfsvoering; van de status van een inkooporder en voorraadstanden tot en met de logistiek en de financiële verwerking in het systeem. Binnen All-in-One voor de groothandel en distributie is bovendien ruimte voor de verschillende scenario's die voorkomen in deze sector.

SAP All-in-One

SAP heeft, speciaal voor de middenmarkt, zogenaamde brancheoplossingen geïntroduceerd. De basis is het product mySAP, dat is vooringericht tot een nagenoeg 'kant en klare' toepassing voor klanten. Deze brancheoplossingen zijn volledig toegespitst op branchespecifieke eisen en halen daarmee voor veel MKB-organisaties een functionaliteitsdekking van 80 à 90%.

SAP All-in-One is de nieuwe verzamelnaam voor alle brancheoplossingen van SAP. Er zijn inmiddels al verschillende versies op de markt gebracht voor sectoren als de industrie, farmacie, olie en gas, detailhandel en dienstverlening. Doordat ze worden geleverd als prepackaged pakketten, is een uitgebreide scopebepaling en testfase niet meer nodig. Alle energie kan worden gestoken in een effectieve introductie binnen de organisatie en het opleiden van de gebruikers. Dat scheelt veel tijd en kosten.

SAP All-in-One is, in tegenstelling tot andere aanbieders van ERP-pakketten in het MKB, op de 'groei' gemaakt. Vanuit een duidelijk autorisatiemenu kunnen functionaliteiten 'aan en uit' worden gezet om de applicatie aan uw eigen organisatie aan te laten sluiten.

Wanneer u in de toekomst functionaliteiten wilt toevoegen, kunnen deze simpelweg worden 'aangezet' voor de desbetreffende gebruiker(s). Dit heeft als voordeel dat u niet voor elke specifieke functionaliteit hoeft te investeren in een extra module.

Deze opzet stelt u bovendien in staat om op gefaseerde en beheersbare wijze te groeien naar een geïntegreerde informatievoorziening.



Wat is de status van uw voorraad?

Knelpunten binnen het MKB

Eilandautomatisering

De traditionele boekhoudsoftware, waarbij weinig sprake was van aansluiting van de bedrijfsprocessen, volstaat niet meer in de hedendaagse moderne organisatie. All-in-One voor de groothandel en distributie zorgt voor deze aansluiting van de bedrijfsprocessen binnen één systeem. De initiële opdrachtplaatsing van een klant tot en met de inkoop, uitlevering en uiteindelijke betaling van de betreffende klant zijn eenvoudige processen die u met All-in-One voor de groothandel en distributie registreert.

Debiteurenbeheer

Het adequaat inspringen op bijvoorbeeld debiteurenbetalingen was voorheen een moeilijke en inspannende taak, doordat er vaak te weinig inzicht was in de actuele status. Middels All-in-One voor de groothandel en distributie is er op elk moment inzicht in de status van openstaande posten en kan, indien gewenst, automatisch een aanmaning worden gestuurd richting een debiteur of groep debiteuren. Analyses en diverse overzichten laten duidelijk zien welke debiteuren extra aandacht nodig hebben op het gebied van betalingsgedrag.

Voorraadbeheer

Veel kosten zitten vaak in een overvol magazijn, waar geen inzicht is in wat er precies ligt en welke waarde deze producten hebben. Jaarlijks worden hiervoor miljoenen euro's afgeboekt, wat het bedrijfsresultaat niet ten goede komt. All-in-One voor de groothandel en distributie zorgt voor een duidelijk voorraadbeheer, waarbij het systeem meldt wanneer er overschotten dreigen te komen.

All-in-One voor de groothandel en distributie

Logistieke ondersteuning

- flexibel locatiebeheer;
- meerdere magazijnen en locaties;
- inzicht in de voorraad over u magazijnen heen;
- consignatie en subcontractorsvoorraadregistratie;
- reserveringen;
- crossdocking;
- partijbeheer;
- emballagebeheer;
- uitgebreide transportondersteuning;
- vervoersdocumenten.

Inkoopondersteuning

- contractregistratie;
- besteladvies;
- speciale prijscondities, kortingen en toeslagen;
- leveranciersbeoordelingen;
- leverancier/artikelgegevens;
- automatische bestelprocedures;
- verzenden van bestellingen via fax, XML en e-mail.

Verkoop- en CRM-ondersteuning

- registratie offertes, contracten e.d.;
- diverse ordertypes en verkoopkanalen;
- uitgebreide prijs- en kortingsstructuren;
- matching aankoop versus verkoop;
- diverse beschikbaarheidscontroles;
- backorderprocessing;
- alternatieve producten;
- automatische retourenafhandeling;
- forecastingsmogelijkheden;
- geïntegreerde relatiedatabase;
- klachtenregistratie en afhandelingsprocedures;
- mogelijkheid tot mailing en marketingactiviteiten;
- mobile sales solutions (iPq / Palm);
- volledige integratie met MS Office;
- uitgebreide facturatiemogelijkheden.

Financiële boekhouding

- debiteuren- en crediteurenadministratie;
- balans en verlies- & winstrekening;
- activa administratie;
- automatische intercompany verrekeningen;
- multi company;
- multi currency;
- uitgebreide kostprijsberekeningen;
- wettelijke rapportages;
- automatisch betalen en afletteren.

Integratie ondersteuning

- EDI, XML en .Net-ondersteuning;
- integratie met uw kantoorautomatisering;
- web application server;
- barcoding en radio frequency;
- automatisch verzenden van documenten.



Marge

- Op welke producten en klanten maakt u de meeste marge?
Op welke de minste?
- Welke verkopers maken de meeste marge?
Welke de minste?

Kunt u dit soort resultaten vooraf sturen of hebt u hier achteraf pas inzicht in? Met All-in-One voor de groothandel en distributie hebt u door één druk op de knop direct antwoord op deze en andere vragen.

Flexibiliteit

Vanwege de continu veranderende marktontwikkelingen en de behoeften van uw klanten moet bedrijfssoftware flexibel zijn en mee kunnen gaan met de groei van uw organisatie zonder dat deze nieuwe software-upgrades of dure herimplementatietrajecten met zich meebrengt. All-in-One voor de groothandel en distributie behelst alle functionaliteiten die u nodig hebt en groeit mee met uw organisatie.

Stuurinformatie

- Kunt u sturingsinformatie uit uw systeem halen?
- Kunt u dit zelf of moet u dit aan een medewerker vragen?

Aan de hand van All-in-One voor de groothandel en distributie kunt u uw organisatie pro-actief aansturen en waar nodig voortijdig corrigeren.

Integratie van werkvloer tot klant

Door een volledige integratie, van werkvloer tot klant, kunt u al binnen korte tijd duidelijke verbeteringen bereiken.

Het dwingt namelijk een betere samenwerking tussen de verschillende afdelingen af.

Processen worden vaak vereenvoudigd, wat leidt tot minder administratieve handelingen. Interfaces worden verminderd, omdat alle processen goed in SAP ondervangen kunnen worden. Het open karakter van SAP maakt het daarnaast ook mogelijk om - indien gewenst - direct met uw business partners (via internet, EDI of anders) te communiceren. Bovendien beschikt het management over betere en up-to-date managementinformatie en kan zo sneller en efficiënter ingrijpen en bijsturen.

Uw implementatie; onze zorg!

De implementatie van een nieuw ERP-systeem is en blijft mensenwerk. Het is dan ook een prettige gedachte dat mYuice beschikt over pragmatische consultants met de nodige branchekennis. Consultants die bewust hebben gekozen voor de middenmarkt en over jarenlange ervaring beschikken wat betreft SAP-implementaties bij bedrijven in het MKB. Dit in combinatie met haar specifieke aanpak verzekert u ervan dat implementatieprojecten snel en efficiënt worden uitgevoerd.

Snel aan het werk

Het voordeel van de mYuice-aanpak is helder: een vlotte invoering van een nieuw automatiseringssysteem met als gevolg een snelle en directe return-on-investment voor uw organisatie.

Gedeelde risico's

Om dit voordeel voor u te bereiken is mYuice meer dan bereid om eventuele risico's op projecten met u te delen, zodat zij garant staat voor een succesvolle implementatie en voor u de nodige zorgen uit handen kan nemen.

In het kort

All-in-One voor de groothandel en distributie biedt alle voordelen van SAP, gecombineerd met een snelle implementatie, lagere kosten en een branchespecifieke functionaliteit. Gecombineerd met de branche-expertise van mYuice vormt All-in-One voor de groothandel en distributie een compleet antwoord op de veranderende vraag vanuit het MKB en bent u verzekerd van een uitstekende basis voor verdere groei van uw onderneming in de toekomst.

Contactpersonen:

Hein Kivits, T. +31(0) 736 920 602,

E. hein.kivits@myuice.nl

Kris Claesen, T. +32(0) 474 693 635,

E. kris.claesen@ctac.be