



CTAC WHOLESAL

KELLER'S IJZERHANDEL EN FERNEY: SAMEN OP S(T)AP

De opkomst van online maakt het voor leveranciers en klanten interessant om de groothandel te passeren. Slimme groothandels richten zich daarom op het leveren van toegevoegde waarde in de vorm van extra service. Met asset management, logistieke support en online ordersystemen komen ze tegemoet aan de nieuwe klantbehoeften. Maar ook: efficiënter werken om de traditionele route tussen producent en consument te verkorten. Slechts een handjevol ondernemingen blijkt in staat op deze ontwikkelingen vooruit te lopen. En vaak zijn het deze ondernemingen die een goed draaiend SAP systeem onder de motorkap hebben. Zoals Keller's IJzerhandel BV en inkoopcombinatie Ferney Group BV, die sinds kort de vruchten plukken van Ctac's groothandelstemplate.

Sinds kort weten zowel Keller's IJzerhandel (Rotterdam) als Ferney Group (Heerhugowaard) zich geruggensteund door SAP Business All-in-One Wholesale, ontwikkeld door Ctac. Een compacte en toch complete brancheoplossing die alle voorkomende bedrijfsprocessen dekt en een stevige basis legt voor volledige integratie. Wholesale biedt direct inzicht in essentiële bedrijfsinformatie en stimuleert tot verdergaande efficiëntieslagen, bijvoorbeeld door reductie van voorraden en levertijden. En dankzij het open karakter van SAP communiceert de gebruiker rechtstreeks met zijn businesspartners.

Keller's IJzerhandel

Keller's IJzerhandel BV. Een derde-generatiefamiliebedrijf, in 1936 begonnen als ijzerwarenspecialzaak in Rotterdam-Zuid. Inmiddels alleen als groothandel actief, levert Keller's onder meer hang en sluitwerk en bouwbenodigdheden aan

de woningbouw, scheepvaart, facilitaire onderhoudsdiensten en petrochemie. Toen het bestaande ijzerwarenpakket niet meer werd ondersteund door de ICT-provider, moest Keller's samen met drie andere technische groothandels op zoek naar een nieuwe brancheoplossing. Bij de brede oriëntatie die volgde, was ook SAP van de partij, hoewel directeur-eigenaar Ard Keller daar aanvankelijk niet blij van werd. "Er deden de wildste verhalen over SAP implementaties de ronde, dat je een jaar niet kunt factureren en zo. Toch kwam Ctac met een duivelsgoed verhaal over de voordelen van een generiek pakket." Om een lang verhaal kort te maken: Ard Keller ging – als projectleider – samen met drie collega-groothandels en Ctac aan de slag om de groothandelstemplate te ontwikkelen. Als medesamensteller was zijn bedrijf een van de eerste om de oplossing in gebruik te nemen: in oktober 2009.

Eén van de voordelen die Keller's geniet, is snel inzicht in de documentenstroom. "Het complete traject van order tot betaling is nu vanuit één plek benaderbaar. Je kunt bijvoorbeeld vanuit de order kijken naar de offerte, maar ook of het bestelde geleverd, gefactureerd en betaald is. Dat kon voorheen alleen op verschillende plekken: dan moest je gaan zoeken en dat kostte tijd." Daarnaast trekt de 'ijzerboer' veel profijt van Electronic Data Interchange (EDI), een standaard voor de elektronische uitwisseling van bedrijfsdocumenten. "Als wij nu een bestelling plaatsen bij de leverancier, wordt deze gelijk in diens ERP-systeem vastgelegd: dat scheelt hem veel inklopwerk. Zijn facturen komen zeer binnenkort rechtstreeks in ons ERP-systeem, wat ons weer werk bespaart." Met het oog op de toekomst heeft Keller's samen met een collega-groothandel een aantal interfaces laten maken, die het ERP-systeem ontsluiten en een webshop gekoppeld aan SAP mogelijk maken.

V.l.n.r. Ard Keller,
Directeur-eigenaar
bij Keller's IJzerhandel
en Jan Suurland,
Hoofd Bedrijfsvoering
bij Ferney Group.



Ferney Group

Ferney Group, Nederlands grootste inkoopcombinatie voor bouwbeslag, gereedschappen en ijzerwaren, kwam via Keller's in contact met Ctac en heeft uiteindelijk ook besloten de template te gaan gebruiken. Ook hier leefde aanvankelijk weerstanden, memoreert hoofd Bedrijfsvoering Jan Suurland. "Mislukte implementaties, budgetten die driemaal overschreden worden – er circuleerden in de markt horrorverhalen over SAP." Toch kreeg hij zonder moeite sommige van de 62 aangesloten leden in Nederland en België mee. "Als het je lukt, heb je met SAP het beste ERP-systeem dat er is", wist een collega-ijzerboer met verstand van automatisering te melden.

Suurland: "Natuurlijk ga je niet van ERP-systeem wisselen, omdat het leuk is. Je haalt alles overhoop en de eerste periode is iedereen zijn of haar routine kwijt. Dat is gewoon een dip waar je doorheen moet. Maar de nieuwe routines die je hierna opbouwt, zijn veel effectiever en

efficiënter." En de implementatie van de groothandelstemplate is vlekkeloos verlopen, meldt hij.

Co-creatie

De wholesale-template is in co-creatie met een aantal goothandelsbedrijven ontwikkeld. Zodoende sluit hij naadloos aan op de praktijk en is de werking voor branchegeenoten herkenbaar. Suurland: "Sommige processen moesten worden aangepast op onze rol van inkoopcombinatie. Ferney krijgt tenslotte facturen voor goederen die door de leden zijn besteld en ontvangen, maar die wij betalen. Er bestaat geen ERP-systeem dat facturen accepteert zonder dat daar een bestelling tegenover staat. Dit soort functionaliteit moest worden ingebracht; daar heeft Ctac keurig maatwerk van gemaakt."

Wat Keller vooral in Ctac waardeert, is dat ze de processen snappen: "Tijdens de implementatie bleek dat artikelen op vijf plaatsen worden vastgelegd. 'Dat gaan wij niet doen', heb ik toen laten weten. Vervolgens hebben zij een schil om het systeem gebouwd, waarin eenmaal vastleggen volstaat. Je maakt dus gebruik van het machtige SAP, maar met een grafische add-on waardoor het voor de gebruiker een stuk handzamer wordt."

Synergie

Hoewel het voor echte synergie tussen Keller's en Ferney nog te vroeg is, verwachten beide bedrijven veel voordelen van hun gedeelde SAP systeem. Denk alleen maar aan de rechtstreekse uitwisseling van bestellingen, orderbevestigingen, pakbonnen en facturen. Dat scheelt handwerk, tijd en foutkansen.

Of de overige Ferney-leden ook op SAP overstappen, is nog onzeker. Zij maken als zelfstandige ondernemingen hun eigen afweging, aldus Suurland. "Maar de weg is geplaveid. Ze zouden heel snel op het nieuwe systeem kunnen overstappen doordat de werkwijze die de gebruikersclub heeft uitgestippeld, heel algemeen is opgezet. Je hoeft als ijzervakhandel niet meer je eigen processen te gaan beschrijven, dat zie ik als een sterk argument pro. Met elkaar maken we er een steeds completer product van!"

Meer informatie?

Neem contact op via telefoonnummer +31 (0)73 692 06 92 of stuur een e-mail naar wholesale@ctac.nl.



Ctac - enabling your ambitions

Ctac helpt als innovatieve ICT Solution Provider klanten bij het realiseren van hun ambities. Dat doen we door het ontwikkelen en implementeren van branchegerichte oplossingen die exact inspelen op de bedrijfsprocessen van klanten in uiteenlopende sectoren. Met een passie voor technologie en een scherp oog voor bedrijfsprocessen werken we dagelijks op het snijvlak van business en IT. De sector-specifieke totaaloplossingen voor onder meer retail, wholesale, real estate en charity zijn samen met klanten ontwikkeld. We completeren deze composed solutions met een volwaardig pakket van diensten, variërend van businessconsultancy tot managed services en software-ontwikkeling tot mobility- en cloud-diensten. Daarbij kiezen we altijd voor een professionele benadering, een innovatieve invalshoek en transparant, persoonlijk contact. Ctac is genoteerd aan Euronext Amsterdam.

CTAC THE NETHERLANDS

Meerendonkweg 11, Postbus 773
5201 AT 's-Hertogenbosch
T. +31 (0)73 692 06 92
E. info@ctac.nl
I. www.ctac.nl

CTAC BELGIUM

Uilenbaan 82
2160 Wommelgem
T. +32 (0)3 354 09 79
E. info@ctac.be
I. www.ctac.be

CTAC FRANCE

54-56 avenue hoche
75008 Paris
T. +33 (0)1 56 60 53 89
E. info@ctacpowerhouse.fr
I. www.ctacpowerhouse.fr

Ctac N.V. 2012, alle rechten voorbehouden. Niets van deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotocopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook, en evenmin in een databank of retrieval systeem worden opgeslagen, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Ctac N.V.