

» Loading Systems

The Company

De producten van Loading Systems vormen al meer dan veertig jaar het schakelpunt tussen de interne en externe logistiek. De efficiëntie van de goederenstroom heeft baat bij bijzondere voorzieningen aan de ingang van magazijnen waar vrachtwagens hun lading lossen dan wel laden. Met meer dan 300 werknemers ontwikkelt, produceert en verkoopt Loading Systems o.a. laadkleppen, laadbruggen, tochtafdichtingen, vergrendelingsystemen voor vrachtwagens, industriedeurén, schaarheftafels en toebehoren, en levert en monteert voorzieningen voor het laden en lossen bij distributiecentra en magazijnen. De producten bestaan voornamelijk uit stevige metalen constructies met hydraulisch dan wel elektromechanisch gestuurde beweegbare delen. De oplossingen bestaan uit standaard en klantspecifieke constructies, opgebouwd uit 10 productgroepen, leverbaar in veel uitvoeringen. Het vastleggen en samenstellen van de orders is daardoor een tamelijk complex proces. Het bedrijf opereert internationaal, gebruikmakend van 50 distributeurs door geheel Europa. Daaronder treffen we enkele grote partijen aan, maar het merendeel bestaat uit kleinere bedrijven. De automatiseringsgraad binnen de distributieketen was niet bijster hoog. Het gevolg was dat veel overleg tussen de verkoopafdeling van Loading Systems met de distributeurs via telefoon en fax verliep en veel administratieve ballast met zich meebracht. De toegevoegde waarde van het bedrijf was gering. Te veel gegevens werden opnieuw ingevoerd, terwijl de kansen op fouten te talrijk waren. De oplossing hiervoor kwam door het ter beschikking stellen van het interne SSA BaanIV-systeem aan de distributeurs.

What's Critical

Een stabiel ERP systeem stelt het bedrijf in staat de interne informatiestroom goed te organiseren en dus efficiënter te werken. Tot twee jaar geleden ontstond de flessenhals in de informatievoorziening in de distributieketen.



Veelvuldig contact tussen verkopers van Loading Systems en de distributeurs moest bijdragen aan correcte invoer van de juiste ordergegevens. Door de complexe samenstelling van de producten in uiteenlopende variaties verliep de orderafhandeling tamelijk omslachtig. Daarbij waren prijs- en productinformatie lang niet altijd actueel en was de kans op foutieve calculaties en bestellingen groot. De afwezigheid van integratie in de leverketen zorgde voor veel administratieve ballast. In de sterk concurrerende markt waarin Loading Systems opereert, is onderscheidend vermogen van eminent belang. Vergaande automatisering van het orderproces werd gezien als de oplossing. Daarvoor was een grotere betrokkenheid van de distributeurs bij het eenduidig, elektronisch ingeven van de orderinformatie nodig. Helaas beschikten de meeste niet over de benodigde IT-voorzieningen.

Finding the Right Solution

Met de goede ervaring met het eigen ERP-systeem in het achterhoofd, besloot de directie van Loading Systems om een deel van de functionaliteit van SSA BaanIV beschikbaar te maken voor de distributeurs. Intern werd al veel langer bij het registreren en stroomlijnen van de orderinvoer gebruik gemaakt van de productconfigurator (PCF). Dezelfde software diende ook als basis voor I-DDEAL, een naam die staat voor Interactive Dock equipment & Doors Exchange Assistant Loading Systems. Maar de naam staat eveneens voor een ideale oplossing om externe gebruikers op een bedieningsvriendelijke manier toegang te verschaffen tot de efficiency

“Van alle orders worden er nu 80% ingegeven via de salesconfigurator. Daarmee krijgen de verkopers weer tijd voor hun commerciële en voorlichtende taken. Omdat we als enige in onze bedrijfstak een dergelijk systeem aanbieden, onderscheiden we ons. We doen nu meer in minder tijd en met minder fouten.” Mario Baalman, Marketing Services Manager van Loading Systems

» Loading Systems

van de interne ERP-backbone. De productconfigurator heet nu salesconfigurator en laat de distributeurs vanaf hun eigen PC inloggen en hun orders via het internet doorgeven. Via een eigen password krijgt de gebruiker toegang en kan dan uit een lijst van opties de opdracht samenstellen. De salesconfigurator gaat na of alle ingegeven combinaties mogelijk zijn. De gewenste reserveonderdelen laten zich daarna selecteren uit een onderdelencatalogus. Een klantgerichte calculatie met individuele kortingsregelingen doet vervolgens de prijs uit het systeem rollen. De orderbevestiging kan worden aangemaakt. Ook hier denkt Loading Systems mee met de distributeurs, want naast de vier standaard talen bestaat nu ook al de mogelijkheid om de bevestiging te vertalen naar enkele exotische talen. Verder zijn de distributeurs in de gelegenheid om de gegevensstroom te integreren met hun eigen IT-oplossingen, waardoor ook zij aan hun klanten snel kwalitatief betere informatie kunnen verstrekken. "Intern en extern werkt iedereen bij de invoer van orders via dezelfde ERP-systeem. De bestaande software hebben we voor 90 procent hergebruikt. De expertise voor het samenstellen van de kennisregels ten behoeve van de opbouw van de configurator hadden wij al in huis. Nu stellen wij onze kennis en onze robuuste IT-oplossing ter beschikking aan onze afnemers," aldus Rober Voetberg, ICT Manager bij Loading Systems.

Making it Pay

De omslachtige orderafhandeling behoort met I-DDEAL tot het verleden; de gegevens worden eenmalig ingevoerd en de verwerking van offertes en orders geschiedt volledig automatisch. De centraal bijgehouden prijzen zijn altijd actueel. Elke distributeur weet voor zich dat de exclusief met hem onderhandelde korting is verrekend. Het systeem is laagdrempelig van opzet en biedt ook de niet-ervaren computergebruiker alle functionaliteit voor het ingeven van orders, maar ook voor extra's als after-sales bestellingen. Na de bevestiging van een order zijn de essentiële velden geblokkeerd; eventuele wijzigingen zijn alleen nog maar in telefonisch overleg met de verkoopafdelingen in te voeren. "Van alle orders worden er nu 80% ingegeven via de salesconfigurator," aldus Mario Baalman, Marketing Services Manager van Loading Systems. "Daarmee krijgen de verkopers weer tijd voor hun commerciële en voorlichtende taken. Omdat we als enige in onze bedrijfstak een dergelijk systeem aanbieden, onderscheiden we ons. We doen nu meer in minder tijd en met minder fouten." Omdat alle verkoopinformatie in één ERP-omgeving terechtkomt, is Loading Systems verzekerd van correcte gegevens voor de productieplanning en vervolgprocessen; verkoop 'matched' inkoop. De distributeurs krijgen op tijd de producten die ze hebben besteld en Loading Systems is verlost van administratieve ballast. Aan de leverancierskant wordt gedacht aan een soortgelijke oplossing. Ook daar valt door beide partijen veel te winnen bij meer integratie van de informatiestroom in de keten.

About SSA Global

SSA Global™ (NASDAQ: SSAG) is een toonaangevende, wereldwijd opererende leverancier van ERP-oplossingen voor middelgrote tot grote ondernemingen, vooral in het hogere segment van de markt voor productiegoederen, consumentenproducten en diensten. SSA Global biedt een brede reeks van softwareoplossingen, waaronder enterprise resource planning, financial management, human capital management, corporate performance management, customer relationship management, product lifecycle management, supply chain management en supplier relationship management. SSA Global heeft haar hoofdkantoor in Chicago en is wereldwijd vertegenwoordigd meer dan 50 locaties. Haar producten worden gebruikt door klanten verspreid over meer dan 90 landen. Kijk voor meer informatie op de website van SSA Global (www.ssaglobal.com).

SSA Global Benelux

Baron van Nagellstraat 89
3771 LK Barneveld
T +31 (0)342 428888
F +31 (0)342 428822

www.ssaglobal.com
www.ssaglobal.nl



forward faster