

Technische Centrale wil heel snel heel veel weten

‘Technische Centrale vergroot voorsprong op concurrentie’ kopte Microsoft Business Solutions in 2003 boven een tekst over de keuze die Technische Centrale had gemaakt voor Microsoft Axapta. Dat systeem heet inmiddels Dynamics AX en de voorsprong lijkt vanwege het grote aantal gebruikers verdwenen. Lijkt, want “we blijven voorop lopen”, verzekert directeur Hubert Beeren.

Technische Centrale is een groothandel voor auto-onderdelen met een centrale vestiging in Eindhoven en nevenvestigingen in de omgeving. Het bedrijf loopt al jaren voorop in het gebruik van informatietechnologie. Zo maakte de groothandel in 2004 de overstap naar wat toen nog Microsoft Axapta heette. “Tot die tijd maakten we gebruik van een systeem dat weinig flexibel was, niet erg gebruiksvriendelijk en dat ook nog eens amper managementinformatie opleverde. We overwogen een nieuw systeem te laten bouwen door SBA Business Solutions, maar daar wezen ze ons op de versie die ze zelf voor groothandels hadden ontwikkeld van wat nu Dynamics AX heet. We waren snel overtuigd en kozen voor een systeem dat uiteindelijk op maat is gesneden van groothandels in automaterialen.”

Nieuwsgierigheid

Maakte SBA de verwachtingen waar? “Meer dan dat. Het werkt geweldig. Onlangs hebben we twee nieuwe vestigingen geopend en binnen drie werkdagen draait het systeem ook daar. Nieuwe medewerkers kunnen er, als ze ervaring hebben met Windows, zonder uitgebreide training mee aan de slag. Maar wat me vooral zo goed bevalt, is de informatie die het systeem oplevert. Dynamics AX kan gegevens over de bedrijfsvoering, afzonderlijke vestigingen, klanten of producten heel snel opleveren. De snelheid waarmee dat gebeurt is ongeëvenaard. Het gaat zo gemakkelijk en snel dat het de nieuwsgierigheid prikkelt, je wilt steeds meer weten.” Een speciale toepassing zorgt ervoor dat Beeren elke ochtend in zijn mailbox een overzicht krijgt van alle wezenlijke gebeurtenissen van de dag daarvoor. “Als een bepaalde vestiging de prijs van een bepaald product bijvoorbeeld heeft gewijzigd, zie ik dat meteen.”

Maar het kan altijd beter. “Het moet ook beter, want we willen onze voorsprong graag behouden. Dat valt niet mee, want Dynamics AX is populair in onze branche. We zijn lid van inkoopcombinatie AD Nederland en alle grote leden daarvan hebben inmiddels voor het systeem van SBA gekozen. Maar ook concurrenten buiten die organisatie ontdekten de voordelen. Ook daar profiteren ze van de efficiency en informatie die het systeem biedt. En dus zoek ik naar verdere verbeteringen.” Met succes. “Zo willen we informatie over producten en orders via elektronische wijze van leveranciers gaan ontvangen. Door die data direct in Dynamics AX op te nemen wordt het allemaal nog efficiënter en wordt de informatievoorziening nog beter.”



Feiten in het kort

Bedrijf

Technische Centrale

Branche

Groothandel automaterialen

Activiteiten

Logistieke dienstverlening voor het autobedrijf. Groothandel in automaterialen, gereedschappen. Andere diensten: scholing en training voor het autobedrijf, bedrijfsanalyses.

Aantal gebruikers

55

Modules

Financieel, Vaste Activa, Logistiek, Voorraad, Webwinkel. Specifieke, door SBA ontwikkelde modules: RAI, ALDOCSYS, TECDOC, Prijsafspraken.

Besturingssysteem

Windows 2003 R2 x64 Enterprise edition

Hardware

HP/Compaq en Dell

Microsoft Certified Business Solutions Partner

SBA Business Solutions
Cartografenweg 6
Postbus 1030
5140 CA Waalwijk
Telefoon +31 (416) 34 11 11
Fax +31 (416) 33 96 01
E-mail: sales@sba.nl
Internet: www.sba.nl

Kijkje in voorraad

Technische Centrale werkt op een vergelijkbare manier aan het verbeteren van data-communicatie met de garagebedrijven die klant zijn van de groothandel. “Het is handig als die direct een kijkje in onze voorraad kunnen nemen. Binnen pakweg een half jaar moet 30 tot 35 procent gebruik maken van die mogelijkheid.” Over klanten gesproken: Beeren wil graag nog meer weten over hun gedrag. “Het is goed om te weten wie wat wanneer kocht, maar ik wil ook graag weten waarom klanten een keer níet kopen. Daarom gaan we binnenkort de module CRM in gebruik nemen. Dan weet ik nog meer!”

Met SBA heeft Technische Centrale weinig contact. “Als lid van de gebruikersvereniging van AD Nederland heb ik nogal eens contact met SBA, maar als directeur van Technische Centrale spreek ik ze zelden. Ook binnen de rest van het bedrijf zijn de contacten spaarzaam. De helpdesk wordt een keer of twee per jaar gebeld. Het is een teken dat alles gewoon goed verloopt. Zo goed, dat SBA en Technische Centrale zo nu en dan besluiten om dan maar een afspraak voor de gezelligheid te maken. Zo zie je elkaar nog eens...”