



Group Claes zet met RAW/Progress al jaren in op continue procesbeheersing.

Real Applied Wholesale (RAW)/Progress is een door Realdolmen ontwikkelde ERP-oplossing op basis van de Progress software. Ze combineert ERP met WMS (Warehouse Management System) en biedt uitgebreide functies voor de groothandel- en distributiemarkt. Group Claes is als kmo met voornamelijk logistieke activiteiten zeer gebaat bij het product. "RAW/Progress is het perfecte ERP-pakket om onze vooropgestelde BPR te kunnen volgen", zegt Guy Minnen, bij Group Claes verantwoordelijk voor het onderhoud en de uitbouw van het ERP-systeem en alle aanverwante softwarepakketten. "Om concurrentieel te blijven, moeten we continu evolueren en investeren in performante informaticasystemen. We hebben ooit doelbewust voor RAW/Progress gekozen en daar hebben we nog geen seconde spijt van gehad."

ALLES BEHALVE VLEES

Group Claes is een van de grootste Belgische toeleveranciers van de vleesverwerkende sector. De groep heeft twee kernactiviteiten. Claes Machines verkoopt een zeer breed gamma vleesverwerkende machines en zorgt voor de installatie, het onderhoud en de herstellingen. Claes Distribution is een groothandel in slagerijenbenodigdheden en distribueert meer dan 14.000 kwaliteitsproducten in België, Nederland, Luxemburg en Frankrijk. Ingrediënten, specerijen, kruiden, sauzen, verpakkingen, keukenmateriaal, winkelbenodigdheden ... Alles eigenlijk voor de vleesverwerkende sector, behalve het vlees zelf.

ZWARE CONCURRENTIE

"In de bedrijfsketen wordt aan distributie vaak weinig toegevoegde waarde toegekend", weet Guy Minnen. "Maar net daar ligt het succes van Group Claes. We zijn marktleider geworden door toch een opvallende toegevoegde waarde te bieden. Zo leveren we in België 98 % van alle bestellingen binnen 48 uur." Zeer nauwkeurige kostenbeheersing blijkt ook een manier om de concurrentie voor te blijven, aldus Guy Minnen. "RAW/Progress geeft ons inzicht in de kosten en hoe we die kunnen reduceren, en helpt ons tegelijkertijd om onze beloftes aan klanten waar te maken. Twee belangrijke vliegen in een klap."

HOE HET BEGON

Voor het jaar 2000 werkte Group Claes met een softwarepakket dat de overgang naar de euro wellicht niet foutloos zou doorstaan. RAW/Progress profileerde zich in die tijd al bewust in de niche van de groothandel en distributie en het product bood wel het nodige vertrouwen rond de europroblematiek. Guy Minnen herinnert zich: "Het salesplaatje klopte en dus was de beslissing snel genomen. In 2000 startte hier de implementatie van RAW/Progress. Een kleine vijf maanden later gingen de eerste tien users live. Het traject verliep erg vlot en volledig volgens de verwachtingen."

Aanvankelijk werd enkel het ERP-pakket vernieuwd en de bestaande processen behouden. "Sindsdien herdefiniëren we continu onze business processen om aan de steeds dwingendere klantenafspraken te voldoen", vervolgt Guy Minnen. "RAW/Progress is perfect geschikt om onze BPR (Business Proces Re-engineering) op te volgen. En een kostenstructuur optimaliseren kan ook alleen met een goede ERP-oplossing als ruggengraat."

EEN BELANGRIJKE MIJLPAAL

Vroeger werden orders in het systeem ingetikt, haalden de orderpickers op basis van een loolijst de producten uit het magazijn en moest de administratie alle handelingen opnieuw manueel registreren. Guy Minnen: "Na de implementatie van RAW/Progress en de daaropvolgende continue BPR beslisten we in 2006 om een RF (Radio Frequency) picking systeem te installeren. Dat alles draagt bij tot een optimale verwerking van de goederenstroom."

Alle goederen worden gescand bij ontvangst en op het moment van orderpicking, wat voor extra controle zorgt. Het voorraadbeheer is volledig geïnformatiseerd alsook de orderverwerking. Orders worden nu in RAW ingebracht, waarop de planner onmiddellijk de leveringen kan programmeren. De orderpickers krijgen daarna hun opdrachten automatisch op de RF terminals in het magazijn. De kwaliteit van de leveringen is er drastisch



op vooruit gegaan met deze manier van werken. Er komt ook veel minder administratie bij kijken en we kunnen onze klanten een zeer betrouwbare traceerbaarheid garanderen van hun bestellingen en producten." Een bijkomende innovatie doet zich voor 'in the field'. De twaalf vertegenwoordigers registreren de orders van hun klanten tegenwoordig ook rechtstreeks in RAW, via een pen tablet. Dat levert zeer veel tijdswinst op en weerom een concurrentieel voordeel. Eenzelfde aanpak zien we bij de aansturing van de onderhoudsploeg van Claes Machines. Die gebeurt nu via hun PDA en alle flows worden eveneens opgevangen door RAW/Progress.

"De betrokkenheid van Realdolmen bij alle verbeteringen is van groot belang. Ze begrijpen onze noden en zorgen ervoor dat Group Claes up-to-date blijft. Het is zeer fijn samenwerken zo, als collega's onderen."

INTEGRATIE MET QLIKVIEW

Geen enkel ERP-pakket is goed voor alles, maar dankzij de technologische openheid van RAW/Progress gaat de integratie met andere systemen zeer vlot. Guy Minnen: "Claes Distribution beschikt over 20 eigen, gekoelde vrachtwagens. De GPS-gestuurde detailplanning van het transport gebeurt via een externe planningstool die naadloos samenwerkt met onze ERP-toepassing." Ook voor het visualiseren van de op te volgen KPI's ging Group Claes op zoek naar een externe tool.

"Voor 2010 werd hier minder aandacht aan besteed, maar Realdolmen als single-source partner raadde ons aan om met QlikView te werken. Dat bleek al snel een goede keuze. Tegenwoordig volgen we elke KPI op die je in een traditionele groothandel vindt: omzetten versus budgetten, marges, voorraadposities en -rotatie, we halen het allemaal uit QlikView. Dagelijks controleren we ook de leveringsgraden naar onze klanten en op dezelfde manier volgen we onze leveranciers op, zodat we onmiddellijk kunnen ingrijpen als er iets in de planning dreigt mis te gaan. Natuurlijk gebruiken we QlikView ook om onze magazijnprocessen te monitoren. Vanuit die cijfers kunnen we zeer nauwkeurig bepalen waar we kostbare tijd kunnen winnen.

Met 700.000 orderlijnen per jaar spreekt het voor zich dat elke seconde telt." Het blijft uiteraard niet bij monitoring. Group Claes past wel degelijk zijn processen aan op basis van de rapporten uit QlikView. "De laatste twee jaar is onze pickperformantie verbeterd met 10 à 15 % door bijvoorbeeld per seizoen de locaties van de producten in het magazijn te veranderen. Zo hoeven BBQ-marinades in de winter niet echt vooraan te staan."

Realdolmen zorgde bij Group Claes voor de integratie van de RAW data in het ERP-systeem met QlikView en dat ging zonder enig probleem. Guy Minnen bevestigt: "QlikView is een uitstekende tool en betaalbaar voor kmo's. Het is een van de betere producten waarmee ik voor reporting al gewerkt heb, zowel op het vlak van snelheid als de gebruiksvriendelijkheid van de dashboard generator. Sinds we met QlikView werken hebben we direct na het afsluiten van de maand alle maandcijfers voorhanden en kunnen we dus zeer kort op de bal spelen."

WAT BRENGT DE TOEKOMST?

Guy Minnen blikt vooruit: "Tegen eind 2014 willen we samen met Realdolmen nog twee projecten realiseren. We gaan onze magazijnoppervlakte uitbreiden en dat heeft logistiek gezien een grote impact. Er zal weer een grondige BPR moeten gebeuren en het ERP-pakket zal uiteraard moeten volgen. Daarnaast willen we de mobiele oplossing voor onze vertegenwoordigers volledig herbekijken.

Het zou een device- en platformafhankelijke toepassing moeten worden, een app die we samen met Realdolmen willen ontwikkelen. En door extra features op die app willen we de bestaande e-shop voor onze klanten aantrekkelijker maken." Wat ooit begon met het louter implementeren van RAW/Progress groeide uit tot een stevige zakelijke band met heel wat groeipotentieel. "Als het aan mij ligt, mag dit mooie liedje nog wel een tijdje blijven duren," besluit Guy Minnen.

QlikView

