

Intersport

Retailmodule met online kassa's en Inter-companymodule tussen verschillende verkooppunten... sleutel tot optimalisatie bij Groep Frappart.

CLD (CENTRE LOGISTIQUE DE DISTRIBUTION), GEVESTIGD IN HOUDENG-GOEGNIES BIJ LA LOUVIÈRE, HEEFT ALS GROOTSTE KLANT DE GROEP FRAPPART, DAT AL MEER DAN 30 JAAR INSTAAT VOOR DE DISTRIBUTIE VAN SPORTARTIKELEN ONDER DE MERKNAAM INTERSPORT. DE INTERSPORTWINKELS ZIJN MOMENTEEL GOED VOOR ONGEVEER 40 PROCENT VAN DE OMZET IN BELGIË VAN INTERSPORT BELGIUM (DE GROEP INTERSPORT IS WERELDWIJD HET NUMMER 1 OP HET VLAK VAN DE VERDELING VAN SPORTARTIKELEN). VOOR DEZE SPECIEFIE ACTIVITEIT GING CLD IN 2002 OP ZOEK NAAR EEN GEPAST INFORMATICA-SYSTEEM.



VELERLEI EISEN

De eisen die de Groep Frappart aan het nieuwe systeem stelde, waren velerlei. Het kwam er op neer dat men een standaardoplossing zocht die perfect paste bij het bedrijf en die een optimale communicatie tussen de gloednieuwe centrale administratieve en logistieke zetel en de diverse winkels in Wallonië toelaat. Gezien de razendsnelle expansie van de groep en de opening van nieuwe verkooppunten, moest dat systeem tevens bijzonder flexibel zijn. De Groep Frappart beschikt momenteel over acht Intersportwinkels.

Christian Baise, afgevaardigd bestuurder van CLD, en Emmanuel Hautenuve, verantwoordelijk voor de IT-afdeling van de Groep Frappart, vertellen hoe ze na nauwgezet aftasten van de markt bij Infomat terecht kwamen.

RAZENDSNELLE GROEI

"Omdat de activiteiten uitbreiden en de logistieke problemen exponentieel toenamen, moesten we onze manier van werken herzien", vertelt Emmanuel Hautenuve. "Het nieuwe systeem moest bovendien de specifieke problematiek van sportartikelen aankunnen. Neem bijvoorbeeld het feit dat er bij dergelijke producten om de zes maanden een nieuwe collectie gelanceerd wordt, waarbij je wel zes maanden op voorhand moet bestellen.

Dat betekent dat je, bijvoorbeeld in het geval van de wintercollectie, al tijdens de zomer heel precies moet kunnen inschatten hoeveel stock je moet bestellen."

OPSLAG EN ROTATIE VAN GOEDEREN

"Veruit het grootste probleem was de opslag van de goederen en de mobiliteit van de stock tussen het centrale magazijn en de winkels." pikt Christian Baise in. "In het ideale scenario van het nieuwe ERP-systeem moest onder meer geschreven staan dat de winkels slechts over een minimale hoeveelheid stock beschikken, waardoor ze de goederen optimaal kunnen etaleren, terwijl diezelfde winkels alle artikelen steeds in voorraad hebben door te werken met een centrale opslagplaats. Verder moest er een optimale communicatie gecreëerd worden tussen de verschillende verkooppunten en de centrale zetel, dankzij autonoom functionerende kassa's, die online verbonden zijn en waarbij er in twee richtingen gecommuniceerd kan worden. Tegelijkertijd wilden we een krachtige en betrouwbare back-office om mee te werken en moest het nieuwe systeem volledig compatibel zijn met het bestaande boekhoudpakket. Kortom, ons nieuwe ERP-systeem moest perfect aangepast zijn aan een 'intercompany' omgeving."

MARKT NAUWKEURIG AFGETAST

Het spreekt voor zich dat de Groep Frappart de markt heel nauwkeurig aftastte voor men tot een beslissing kwam. Niet minder dan dertien verschillende pakketten, waaronder ook zelfs het 'eigen' pakket Intersys van Intersport Duitsland, werden uitgetest.

"Ons probleem was dat we de optiek van gecentraliseerde aankopen wilden creëren door een nieuwe centrale zetel in verbinding te stellen met de verkooppunten. Intersys voldeed hier niet aan. Bovendien hechtten we heel veel belang aan het werken in een intercompany omgeving. Hierbij blijven de winkels onafhankelijke entiteiten die factureren aan de hoofdafdeling en die, indien nodig, zelfs onderling kunnen factureren. Op dit vlak bleek Dimasys over veruit de beste troeven te beschikken."

Het nieuwe ERP-systeem heeft meerdere voordelen. Niet alleen zijn al het logistieke werk en alle inkopen bij leveranciers nu gecentraliseerd, ook de administratieve taken verlopen nu veel simpeler en geautomatiseerd.

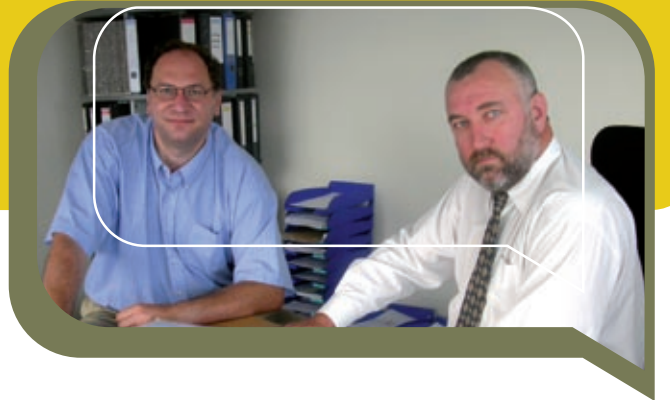
KASSA'S VOLLEDIG ONLINE

Bijzonder interessant om te bekijken is hoe er gewerkt wordt met kassa's die volledig online draaien. Dankzij dit systeem weet men meteen, zowel in het verkooppunt als in de centrale, welke artikelen de deur uitgingen en kan men dus zeer kort op de bal spelen. Deze manier van werken maakt het tevens mogelijk om een automatische herbevoorrading in te bouwen.

"De Dimasys Retailmodule is ontwikkeld vanuit een front-office omgeving die rekening houdt met alle mogelijke winkelomstandigheden waarbij de particuliere klant op een snelle, correcte en eenvoudige manier bediend moet kunnen worden aan de kassa, of dat nu in de food of non-food sector is, in de textiel-, schoenen- of sportartikelensector. Snelle productidentificatie via barcodescanning, maar ook opzoekingen aan de hand van sleutelwoorden, helpen de kassier om vergissingen aan de kassa uit te sluiten". Alles werkt met een standaard klavier, een POS klavier of

touch screen. "De database wordt zowel in de centrale als in de winkels permanent up-to-date gehouden via een beveiligde Intranet-connectie met de centrale Dimasys back-office. Dit gebeurt permanent en in twee richtingen via Dim@link, zonder dat de kassa's worden afgesloten. Is er een onderbreking op de communicatielijn of een onderhoud van de centrale server, dan hoeven de kassa's niet onderbroken te worden en kunnen ze zonder bijkomende manipulatie autonoom verder werken. Van zodra de communicatie terug hersteld is, worden de databases automatisch gesynchroniseerd zonder de minste tussenkomst. Interessant als extraatje is dat de Dimasys kassatoepassing eveneens het beheer van klantenkaarten, geschenkbons en waardebons toelaat."

"Bij ons gebeurt de automatische herbevoorrading 's nachts", gaat Emmanuel Hautenuve verder. "Waar anderen met een D+1 werken, kennen wij de stocks nog de dag zelf. Het ERP-systeem speelt hier automatisch op in en doet een voorstel aan de centrale waardoor er automatisch bestel- en leveringsbons gegenereerd worden. 's Morgens kunnen de goederen op die manier meteen vertrekken naar de desbetreffende winkel. Het enige wat in het verkooppunt nog moet gebeuren is het receptionneren van de goederen en het uitstellen. In het magazijn is er bovendien het voordeel dat de stock meteen beschikbaar is omdat goederen die uit het centrale magazijn komen, niet meer gelabeld of geprijsd moeten worden."



NIEUWE VERSIE DIMASYS:

CRM/Marketing

Aankoop

Besteladviezen
Leveranciersaanmaningen
Controle inkoopfacturen
Retouren leveranciers

Verkoop

Klantendashboard
Offertebeheer
Configurator
Verkoopcontracten
Kassaverkopen
Taksen
Klantenretouren
Tablet offline verkoop
Electronische facturatie
Advanced reporting

Retail POS-Module

Logistiek

ABC analyse
Maten / kleuren
Lot- & serienummers
Intercompany transacties
Advanced Warehousing
Variabele locaties
Magazijnoptimalisatie
RF-ondersteuning

Service

Onderhoudscontracten
Field automation (PDA, pocket, ...)

Productie

Cross application

Import catalogen leveranciers
Haspelopvolging
Koperkoersen
Labelling en barcoding
MENO link
Bosch Extralink
Accijnzen
Dim@link (EDI, XML, ...)

E-commerce

Catalogoog
Order handling
Order tracking

Finance

Algemene boekhouding
Analytisch (7 niveaus)
Telebanking (in - out)
Budgetten
Vaste activa
Excel Add in
Consolidatie
Wetgeving diverse landen

Document Management

Dimasys Taskcentre (Messaging & Alerting)

...

Infomat en Groep Systemat hebben uit hun rijke ervaring met KMO / MKB bedrijven de ERP-systemen Dimasys en Ypsos Business gedistilleerd die zich precies richten tot bedrijven zoals het uwe: een bedrijf met 3 tot 300 gebruikers. De Return On Investment (ROI) voor honderden KMO's / MKB bedrijven is reeds een feit. Bezoek onze website www.infomat.be of www.infomat.nl, of neem contact met ons op, dan kunnen wij samen met u de gepaste oplossing zoeken voor uw bedrijf.

INFOMAT NV

Garden Square AB
Laarstraat 16
B - 2610 Wilrijk (Antwerpen)
T +32 3 820 60 00 • F +32 3 830 69 42
infomat@systemat.com • www.infomat.be

INFOMAT SA

Chaussée de Louvain 435
B - 1380 Lasne
T +32 2 725 52 25 • F +32 2 725 50 02
infomat@systemat.com • www.infomat.be

INFOMAT BV

Meander 251 - 6825 MC Arnhem
Postbus 5085 - 6802 EB Arnhem
Nederland
T +31 26 376 34 81 • F +31 26 376 34 80
info@infomat.nl • www.infomat.nl

INFOMAT LUXEMBOURG

Parc d'Activités Capellen 77-79
L - 8308 Capellen
T +352 31 71 32 296 • F +352 31 71 32 200
infomat@systemat.com • www.infomat.be