



Victory houdt overzicht met Prodin-P3

Om de Belgische en Duitse markt beter te kunnen bedienen, opende importeur en groothandel van bloemisterijartikelen Victory in september 2008 haar derde cash-and-carry filiaal in Venlo. Een nieuw filiaal betekent weer een extra plaats waar producten opgeslagen kunnen worden. Om het overzicht over de duizenden artikelen te behouden, schakelde Victory drie jaar geleden over op de ERP-oplossing Prodin-P3 Suite van IT-dienstenleverancier Inter Access.

Nick Kivits

Glaswerk, linten, potten, kaarsen, steekschuim en decoratiemateriaal; het zijn producten die bloemisten gebruiken om mooie bloemstukjes te maken. Victory uit Aalsmeer, importeur en groothandel van bloemisterijartikelen, verkoopt ze dan ook allemaal. In totaal liggen zo'n 45.000 van deze artikelen te wachten in de verschillende filialen en de bijbehorende magazijnen van de groothandel. Een flinke voorraad die je goed in de gaten moet houden, zeker nu de groothandelaar in september een derde cash-and-carry filiaal heeft geopend in Venlo, om de Belgische en vooral Duitse markt te bedienen. Wat komt er binnen? Wat gaat er weg? Bij al deze verwerkingen mogen geen fouten optreden. Een verkeerde verwerking van een bestelling kan ervoor zorgen dat producten blijven liggen of dat er juist een gebrek aan een bepaald product optreedt. "Je voorraad kan je bottleneck zijn. Het is je kracht of juist je molensteen. Heb je de producten die veel verkocht worden goed op voorraad, dan draai je goed. Heb je teveel van een bepaald product, dan gaat het de verkeerde kant uit." Aan het woord is Vincent Knaapen, hoofd IT en P&O bij handelaar Victory. Drie jaar geleden zocht Knaapen naar een nieuwe manier van Enterprise Resource Planning (ERP); een softwarepakket om de totale bedrijfsvoering te ondersteunen. Knaapen

wilde een volledig geautomatiseerd systeem. Niet alleen voor de drie cash-and-carry filialen waar de kleinere bloemisterijen zelf langskomen om producten te kopen, maar ook voor de grote salesafdeling in Aalsmeer, waar de grote jongens de producten van Victory in bulkverpakkingen kopen. Deze spullen komen rechtstreeks uit het distributiecentrum. "Dit zijn echt twee totaal verschillende werelden. Voor het cash-and-carry gedeelte hadden we al een softwareoplossing, maar die was daarvoor al niet toereikend genoeg. We hadden heel duidelijk een nieuw pakket nodig. Zeker als we ook sales erbij wilden betrekken." Volgens Knaapen was het geen gemakkelijk zoektocht. "Er zijn niet zo veel producten op de markt die deze gewenste combinatie bieden."

Goederenstroom

Uiteindelijk maakte Victory kennis met het ERP-systeem Prodin-P3 Suite van IT-dienstverlener Inter Access uit Hilversum. Het contact werd gelegd via een bevriende zakenrelatie van Victory-directeur Hans Hoogeveen. "Prodin-P3 deed wat het moest doen. Dat was voor ons al reden genoeg om het aan te schaffen", aldus Knaapen. Een andere belangrijke reden om juist voor Prodin-P3 Suite te gaan, was de duur van de implementatietijd. "Hoe korter die tijd, hoe

