

Inkoop op basis van standaarden

Digitaal product net zo belangrijk als fysiek product

De inkoop van artikelen staat of valt met de vindbaarheid online. Vroeger was het fysieke product belangrijk. Tegenwoordig gaat het om de digitale versie van het product. Om de verkoop goed te stroomlijnen en voordelig te kunnen inkopen werken diverse partijen samen en gebeurt de inkoop op basis van standaarden als ETIM en DICO. Inkoopvereniging Inka vertelt hoe ze dit doet voor haar 23 vennoten, door middel van het systeem dat ze hiervoor gebruiken van Compano. Via dit MDM-systeem in combinatie met Artikelbeheer.nl heeft Inka toegang tot de meest actuele prijs- en voorraad informatie voor een groot assortiment artikelen van haar contractleveranciers en fabrikanten.



“Met één koppeling naar Artikelbeheer.nl krijgt de installateur toegang tot automatisch bestellen via meerdere aangesloten leveranciers”

Inka wordt volgend jaar 105 jaar en bestaat uit 23 installatiebedrijven. De inkoopvereniging is al zo'n 20 jaar klant van Compano. “Voor de 23 installatiebedrijven maken we de inkoopcontracten”, legt Elvira Nolle – Groeneveld, ICT manager Inka, uit. “We maken de afspraken met de leveranciers. De installatiebedrijven kopen zelf in aan de hand van de bruto- en nettoprijs die beschikbaar is. Wij stellen een overzicht van de nettoprijzen beschikbaar voor hun inkoopproces. Dat doen we met de MDM-software van Compano. We hebben 3 miljoen artikelen in de database. Elk artikel is bij meerdere leveranciers te koop. We werkten voorheen met eigen software die we in de jaren 90 ontwikkeld hebben. Maar op een gegeven moment zijn we op zoek gegaan naar een standaard pakket om de inkoop beter te stroomlijnen. Samen hebben we het inkoopcontractonderdeel ontwikkeld met een database voor artikelen. Voorheen lazen we zelf de prijs- en assortimentsmutaties in. Dat was een heel werk. Nu worden die gesynchroniseerd vanuit Artikelbeheer.nl van Compano.”

Specialist

“We zijn 25 jaar specialist in product- en artikeldatabasebeheer binnen de bouw- en installatiebranche”, vertelt Carlo de Nijs, commercieel manager Compano. “Vanuit onze oorsprong Calculatie- en ERP-software, kunnen we ons goed verplaatsen in de databehoeften en processen bij onze MDM- en PIM-softwareklanten binnen de branche.” Naast Inka en haar contractleveranciers maken nog vele honderden andere fabrikanten, leveranciers en installatiebedrijven gebruik van Artikelbeheer.nl. Ze hebben toegang tot een actueel aanbod van ruim 12 miljoen artikelen, waarover elke week on-



Compano

geveer één miljoen updates plaatsvinden. “Op die manier werk je als installateur altijd met actuele prijs- en voorraad informatie”, laat De Nijs weten. “Voor Inka en andere klanten is er altijd online toegang tot alle data.” “Artikelbeheer.nl toont de brutoprijs en wij koppelen hieraan onze afspraken met de leveranciers”, zegt Nolle. “Compano MDM toont ons dan automatisch de actuele netto prijzen.”

Eén koppeling voor alle inkopen

De Nijs: “Alle fabrikanten en groothandels die onze software gebruiken, zijn actief in de bouw- en installatiebranche.” Compano biedt via Artikelbeheer.nl de installateur ook de mogelijkheid om geautomatiseerd te bestellen. “Met één koppeling naar Artikelbeheer.nl krijgt de installateur toegang tot automatisch bestellen via meerdere aangesloten leveranciers”, aldus De Nijs. “Hij hoeft dus niet te investeren in losse koppelingen met verschillende groothandels en hij heeft na de inrichting binnen zijn ERP al zijn leveranciers onder één knop beschikbaar. Hiermee lopen bestellingen, orderbevestigingen en facturen automatisch tussen alle aangesloten partijen.”

“We koppelen Artikelbeheer.nl aan het ERP van onze vennoten”, geeft Nolle aan. “Daarmee zoekt de installateur de gewenste artikelen en brengt hij de meest actuele prijzen over naar zijn eigen ERP en vanuit dit ERP gaat hij bestellen. Zo werkt hij altijd



Elvira Nolle - Groeneveld en Carlo de Nijs

met de meest actuele informatie. Op het moment dat een installateur gaat bestellen maakt hij de koppeling met behulp van Artikelbeheer.nl. De orderbevestiging, pakbon en factuur komen dan via dezelfde weg retour. Hiermee ontzorgen we onze vennoten.”

Materiaalbehoefte lijst

Een ander handig product van Compano is de materiaalbehoefte lijst (MBL). Dit is een online tool voor op de mobiele telefoon of tablet van de installateur. “Met de MBL-tool kan de installateur of magazijnmedewerker op locatie eenvoudig zijn materiaalbehoefte doorgeven aan de inkoopverantwoordelijke op kantoor”, legt De Nijs uit. “De installateur selecteert of scant eenvoudig de benodigde materialen van zijn favoriete leveranciers en zet het winkelmandje klaar voor de inkoper of werkvoorbereider op kantoor. Daar krijgen ze een bericht dat er een winkelmandje klaar staat en kunnen ze vervolgens het inkoop- en bestelproces starten.”

Digitaal product

Je kunt dit alleen doen als alle benodigde data er zijn. Als de fabrikant alleen maar het artikelnummer en de prijs aanlevert, dan is het artikel binnen het grote aanbod moeilijk vindbaar. De inkoop gebeurt allemaal digitaal. Bij Inka is geen fysiek product of artikel te zien. Dat komt pas in beeld op het moment dat het geleverd wordt. “Vaak zie je dat er heel veel zorg besteed wordt aan de fysieke producten”, laat Nolle weten. “Maar het is net zo belangrijk om ook veel aandacht te besteden aan de digitale versie van de producten. De data gaat immers naar de ERP-pakketten van onze vennoten. Van daaruit gebruiken ze dit voor hun offertes naar hun klanten en bestellen ze via Artikelbeheer.nl geautomatiseerd bij hun leveranciers. De leverancier geeft de bevestiging van de bestelling en het aantal. De pakbon en factuur gaan terug naar de besteller. Wanneer dit gebeurt op basis van verkeerde of niet actuele data ontstaat er miscommunicatie met veel administratieve pro-



“Met de MBL-tool kan de installateur of magazijnmedewerker op locatie eenvoudig zijn materiaalbehoefte doorgeven aan de inkoopverantwoordelijke op kantoor”

blemen en onnodige kosten of vertragingen. Daarom is het digitale product net zo belangrijk als het fysieke product. We kijken daarom ook naar leveranciers die ons goed kunnen ondersteunen in het digitale proces. De kwaliteit van de leverancier wordt niet meer beoordeeld op het fysieke product, maar op het digitale product. Bijvoorbeeld ook bij BIM zijn data essentieel.” Naast MDM-systemen voor groothandels in inkooporganisaties biedt Compano daarom ook Product Informatie Management (PIM) software voor fabrikanten, waarmee ze hun digitale product zo compleet en actueel mogelijk kunnen beheren en delen met de klanten. Uiteraard werkt dit op basis van dezelfde ETIM en DICO standaarden, waardoor een naadloze aansluiting mogelijk is.

Veel doen met weinig mensen

Compano en Inka werken ongeveer 20 jaar samen op het gebied van artikelbeheer en de ontwikkeling van inkoopcontracten. “We versterken elkaar nog steeds in de ontwikkelingen”, vertelt Nolle. “Met onze 23 installatiebedrijven hebben we een omzet van 1 miljard, waarvan 215 miljoen inkoop via Inka. Dat doen we met slechts 7 mensen, want met goede digitalisering kun je veel doen met een compact team. Het is daarom belangrijk om goede partners om je heen te hebben.” Compano is al 25 jaar specialist op het gebied van online software voor de bouw- en installatiebranche. De ruim 1000 klanten zijn actief als producent, handelaar, inkoopvereniging of installateur. ■