

Walraven

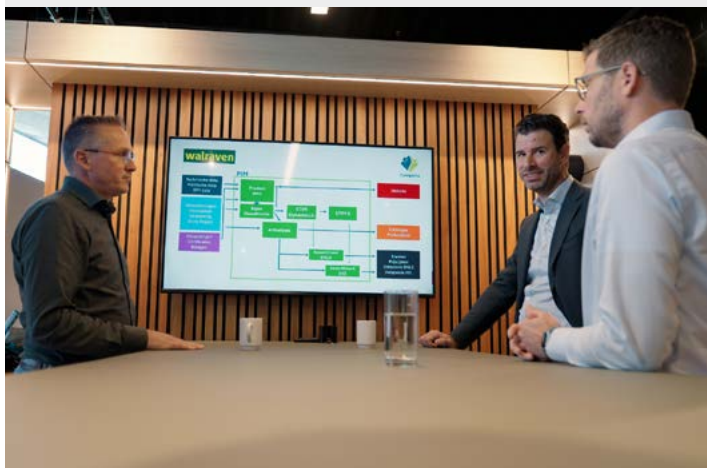
snel en efficiënt antwoord op verschillen in databehoeftes tussen bouw- en installatiebranche

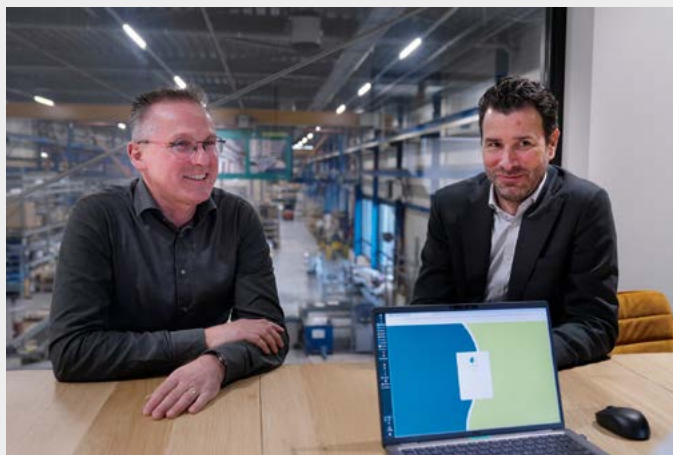
Het familiebedrijf Walraven uit Mijdrecht, produceert al meer dan 80 jaar wereldwijd bevestigingssystemen voor buizen, leidingen, passieve brandveiligheidssystemen en sanitair oplossen. Zij zagen de behoefte aan data en diversiteit van data bij hun klanten toenemen. Met behulp van de PIM-oplossing van Compano kan Walraven nu centraal, sneller en efficiënter alle klanten van de door hen gewenste informatie voorzien.

Walraven verzamelt zijn data centraal om het efficiënt te beheren en te publiceren. Voorheen gebeurde dit met een verouderd PIM systeem, waarbij vooral de focus lag op print. "De gegevens gingen erin en vervolgens kwam de informatie eruit in de vorm van een catalogus, brochure of prijslijst", aldus Paul van der Ploeg, Team Lead Product Master Data bij Walraven. "Met allerlei maatwerkoplossingen konden we de gegevens wel digitaal naar bijvoorbeeld een website vertalen, maar erg handig was dit niet. Ook werkte het niet conform datastandaarden als ETIM. Hiervoor moest alles handmatig worden ingevoerd."

Verschillende databehoeften bouw- en installatiebranche

En dat was veel werk, want Walraven heeft veel verschillende klanten, die vaak verschillende eisen hebben aan hoe ze de data willen ontvangen. Walraven opereert in veel verschillende landen die ook weer hun eigen wensen en standaarden hebben. Daarnaast bedient Walraven diverse markten op het snijvlak van de bouw- en installatiebranche. "Wij zitten letterlijk, met een beugel en een stuk rail en een anker, tussen de installatie- en bouwbranche in", aldus Marketing Directeur Caspar van Zoelen. "Wij moeten voldoen aan de eisen die de installatiebranche aan ons stelt, zoals bijvoorbeeld de classificatie volgens ETIM, maar we hebben dus ook te maken met de eisen van de bouwmaterialenbranche. Die wordt weer meer gereguleerd door de Europese wetgeving. Hiervoor moeten we bijvoorbeeld bepaalde veiligheidsbladen of een Declaration of Performance aanleveren", vertelt Van Zoelen.





Snelle digitalisering

Walraven merkt in de praktijk dat de behoefte en beschikbaarheid van data steeds verder toeneemt. “Dat is eigenlijk de enige constante”, vertelt Van Zoelen lachend. “Walraven is natuurlijk niet de enige die daarmee worstelt”, aldus Carlo de Nijs, Commercieel Manager bij Compano. “We zien een steeds snellere digitalisering in de branche, met steeds weer nieuwe vragen en eisen. Daarom is het belangrijk dat je een flexibel systeem biedt, wat deze veranderende behoeften ondersteunt en data toch in een vaste structuur aanbiedt, zodat alle aangesloten systemen het ook efficiënt en foutloos kunnen verwerken.”

Walraven beschikt als fabrikant uiteraard over alle informatie en data. Als startpunt kozen ze daarom voor een eigen datastructuur, de Walraven-classificatie. “Ons nieuwe PIM-systeem moest ons helpen om onze data te vertalen naar de specifieke behoefte van onze klanten en markten, zodat we intern konden vasthouden aan onze eigen classificatie, maar wel extern al onze klanten konden voorzien van data in de door hen gevraagde structuren en formaten. Compano is de enige partij waarbij we dit op deze manier kunnen realiseren”, aldus Van der Ploeg.

Geautomatiseerd en toch flexibel

“Compano is nu ons centrale punt voor het opslaan en voor de distributie van product- en artikeldata. We hoeven niets meer handmatig te doen, alles verloopt via automatische processen,” zegt Van der Ploeg. “De digitalisering heeft ons gewoon veel sneller en efficiënter gemaakt, of we nu data importeren of exporteren, het systeem ondersteunt ons in elke stap van het proces.” Wat Compano bijzonder maakt, is dat het de mogelijkheid biedt om volgens verschillende standaarden te classificeren. “Of we nu producten leveren in Europa, Noord-Amerika of in welke standaard dan ook, bij Compano is het allemaal mogelijk. En dat is eigenlijk heel bijzonder. Alleen bijzonder voelt het voor ons nu niet meer, voor ons is dit nu heel normaal geworden”, vertelt Van der Ploeg.

Klant optimaal bedienen

“Hiermee ontzorgt Compano ons dus”, vervolgt Van der Ploeg. “Ze zorgen ervoor dat het systeem naadloos werkt.” De Nijs: “Dat is dan ook precies waar we voor staan. Compano is al ruim 25 jaar specialist in online product datamanagement-software voor de

bouw- en installatiebranche. Wij zorgen ervoor dat onze klanten, dat zijn er al meer dan 1000, altijd de beschikking hebben over alle relevante actuele datastandaarden in hun branche.”

“Eigenlijk is een van de belangrijkste redenen om te kiezen voor Compano, dat zij onze markt door en door kennen”, aldus Van Zoelen. “Dat betekent dat ze nu een oplossing hebben, maar dat we ook zeker weten zeker dat ze in de toekomst, bij andere eisen, databehoeften of classificaties, ook een oplossing weten te vinden. Dit geeft ons het vertrouwen dat ze in de toekomst zullen blijven inspelen op nieuwe eisen, classificaties en databehoeften, zodat we onze klanten optimaal kunnen blijven bedienen en intern kunnen vasthouden aan onze bekende eigen structuur.” ■

“Een van de belangrijkste redenen om te kiezen voor Compano, is dat zij onze markt door en door kennen”



Compano, Vestiging Arnhem, 088.266.72.01
sales@compano.com, www.compano.com

