“Specialist in technische tweewieleronderdelen Elvedes vergroot grip op groeiproces met Prodin”

Prodin
Business Solutions

ELVEDES

ELVEDES

Specialist in technische tweewieleronderdelen Elvedes vergroot grip op groeiproces met Prodin

Elvedes grijpt kansen die het zelf creëert. De onderneming in het Noord-Brabantse Nieuwkuijk is leverancier van technische onderdelen voor tweewielers. De ontwikkelaar annex groothandel heeft door slim in te spelen op marktbehoeften de omzet flink laten stijgen. De groei van het familiebedrijf leidde ook tot de keuze voor Prodin ERP. Peter van der Spruijt, commercieel directeur: "We zijn van niets naar alles gegaan. De keuze voor Prodin voelt goed."

"Niet alle ERP-leveranciers zijn in staat aan al onze wensen te voldoen. Wij zochten direct contact met een leverancier, niet met een tussenpersoon. Het contact met Prodin voelde gelijk goed, de lijnen zijn kort", stelt Van der Spruijt. De commercieel directeur omschrijft de investering in het ERP-systeem en aanvullend ook in barcodescanners als flink. "We zijn ineens overgestapt op het volledige pakket." Hij noemt de overstap naar Prodin een goede beslissing die het resultaat is van een stageopdracht. Die opdracht omvatte de vraag: 'hebben we een nieuw pakket nodig en welke ERP-systemen zijn toereikend'? "Het was aanpassen van bestaande tools dan wel een ERP-selectietraject starten."

'Niet elke ERP-leverancier past bij ons'

De processen van Elvedes sluiten volgens de commercieel directeur niet zomaar aan op elk ERP-pakket: "We importeren en exporteren. Daarnaast besteden we de assemblage deels uit aan een sociale werkplaats. Niet alle ERP-leveranciers pasten hierbij of wilden voldoen aan onze wensen." Het nieuwe bedrijfssysteem is het sluitstuk van een ontwikkeling die leidde van een spannende start - door Van der Spruijt en zijn broer - naar een succesvolle snelgroeiende onderneming. In die ontwikkeling namen de broers Elvedes kort voor de economische crisis het bedrijf over van hun vader die op zijn beurt het bedrijf in 1965 startte. "We hebben na die lastige start snel gekozen voor het centraal stellen van een aantal aspecten waarmee we het bedrijf wilden laten groeien: vertrouwen, innovatie, merkbeleving, voorraadhoudend zijn en marktontwikkelingen nauwlettend volgen en hier op inspelen."

Uitbreiding

Aanvullend aan de Benelux zijn nieuwe markten aangeboord in Groot-Brittannië, Frankrijk, Denemarken en Italië. Via de groothandel worden de producten onder eigen label verspreid onder de dealers. Daarbij is zowel Elvedes als de groothandel voorraadhoudend met als doel snelle leveringen te kunnen garanderen. "Door vooraf een afgewogen pakket producten samen te stellen, voor de betreffende groothandel in een bepaald land, geven we de garantie dat artikelen die binnen twaalf maanden niet verkocht zijn, omgeruild kunnen worden voor andere artikelen. Dat schept vertrouwen." De onderneming levert ook werkplaatsdisplays aan fietsenmakers die opnieuw zijn te vullen met alleen Elvedes producten

in eigen verpakkingen. “We kijken daarnaast continu naar waar klanten en indirecte klanten behoefte aan hebben. Het is ons doel het leven van de klant makkelijk te maken en beschikbaarheid en productinnovaties spelen daarbij een belangrijke rol.”

Inzicht in alle processen

Prodin verschaft Elvedes inzicht in de kosten, het voorraadbeheer, de administratie en geeft besteladvies. De wijze van orderpicken in het magazijn is eveneens aangepast. Met behulp van handscanners houdt het bedrijf precies bij wat er arriveert en vertrekt. “We zijn dankzij Prodin in staat minimale en maximale voorraden vast te stellen. Daarnaast hebben we de voorraad kunnen verlagen omdat we nu meer inzicht hebben in de echte marktbehoefte. Eerder zat de voorraadadministratie vooral in ons hoofd.”

ERP betekent wereld aan mogelijkheden

Het ERP-systeem is ‘live’ en daarmee stapte Elvedes een nieuwe wereld aan mogelijkheden binnen. Nadat het recent al een nieuw kantoor annex magazijn in gebruik nam, is het dankzij Prodin in staat alle bedrijfsprocessen zelf af te handelen. Relatiebeheer verzorgde Elvedes al wel met de oude software, evenals orderinvoer en facturering. Elvedes besteedde haar boekhouding uit, de papieren administratie werd vervolgens omgezet naar een digitale boekhouding. “Hierdoor liepen we altijd een maand achter. Daarnaast was het niet eenvoudig de data uit het systeem van onze boekhouder in ons oude pakket over te nemen.”

Leren werken met systeem

Met een big bang is Elvedes overgegaan op de Prodin software. Dat durft niet elke onderneming aan. Er is een maand schaduw gedraaid en de livegang verliep naar wens. “Toch zijn er heus nog wel punten die we willen aanpakken. Eens in de paar weken hebben we een aantal vragen die we aan Prodin voorleggen. Dat noem ik normaal, je leert immers werken met het nieuwe systeem en dat kan soms wat vragen oproepen. We plannen nu periodiek een dag in voor het laten beantwoorden van vragen. Dat kost geld, maar je verdient het zeker terug.”

Aanpassen aan marktveranderingen

Het hebben van inzicht en grip op processen is hard nodig, stelt Van der Spruijt. “De wereld verandert snel. Het is belangrijk te weten wat in welk land goed werkt, van een marktbenadering tot het type product dat je aanbiedt.” Hoewel webshops inmiddels ook fietsen verkopen, maakt de commercieel directeur zich geen zorgen over een afkalvende omzet voor Elvedes. “De functie van de werkplaats waar onze focus op ligt, zal niet snel veranderen,

Peter van der Spruijt

ook niet door online verkoop. Door de veranderingen in de markt en het oog op de toekomst zijn we een paar jaar geleden begonnen nieuwe productgroepen toe te voegen in ons pakket, zoals onderdelen voor schijfremsystemen en zelfs complete schijfremsystemen. We bieden het totale pakket aan en hebben veel op voorraad. Daarnaast trainen we onze relaties in het gebruiken van onze producten."

Barcodescanners gekoppeld aan Prodin

Een ERP-project is vaak het begin van een grotere verandering binnen een bedrijf, zo ook bij Elvedes. Aanvullend aan de implementatie van Prodin heeft de leverancier van technische onderdelen voor tweewielers gekozen voor het gebruik van barcodescanners. "Na het maken van een blauwdruk van het project - daarin werden de behoeften vastgelegd - hebben we de scanners toegevoegd. Deze gebruiken we bij het orderpicken. Elke pallet en doos is voorzien van een nummer en een eigen barcode. Dat laatste geldt ook voor alle artikelen. De pakbon laat zien in welke doos welk artikel zit. Looproutes zijn ook aangepast aan de informatie die de barcodescanners weergeven. We scannen een doos en vervolgens het product dat erin gaat. Hierdoor zien onze klanten welke artikelen in welke doos zitten. Die werkwijze was ook voor Prodin nieuw. Ze hebben, op ons verzoek geïnvesteerd, in een voor Elvedes werkbare oplossing. De scanactiviteiten hebben de leverprestaties van het bedrijf verbeterd. "Hoewel orderpicken mensenwerk is, maak je door te scannen wel heel duidelijk wat je pickt, packt en verstuurt."

Beter en sneller dan de concurrentie

De onderneming is inmiddels gewend aan het werken met Prodin. De blik is vooruit gericht en de bedrijfsgroei toont aan dat Elvedes zich op de juiste weg bevindt. Voorraad aanhouden en een totaalpakket leveren, blijft centraal staan, ondanks het verbeterde inzicht. "Eén van de manieren om te concurreren met bedrijven die klanten vanuit Azië bedienen, is onze leversnelheid. Wij kunnen artikelen overal in Europa binnen een week afleveren. Dat lukt de concurrentie vanuit Azië nooit. Door aanvullend het de werkplaats zo makkelijk mogelijk te maken en nooit mis te grijpen, weten we onze positie te versterken."

Prodin
Business Solutions

(v.l.n.r.) Peter van der Spruijt, Lourens van der Spruijt en Carl van der Spruijt

Elvedes

Elvedes werd al in 1965 opgericht. Het familiebedrijf ontwikkelde zich tot een specialist op het gebied van technische onderdelen voor tweewielers.
Praktische oplossingen die bijdragen aan de efficiëntie van klanten, zoals werkplaatsen, staan centraal bij het bedrijf dat in het Noord-Brabantse Nieuwkuijk is gevestigd.
De onderneming groeit en zag de eigen efficiëntie tegen grenzen aanlopen. De keuze voor Prodin ERP bracht inzicht en meer grip op import, export, administratieve en voorraadhoudende processen.

Elvedes Cable Systems B.V.
Grutter 7
5253 RM Nieuwkuijk
T +31 (0)416 374 597
info@elvedes.com

“

Wilt u weten wat de ERP-oplossing Prodin voor u kan betekenen, neem dan contact met ons op:

Prodin Business Solutions
Franciscusweg 219J
1216 SE Hilversum
T +31 (0)88 808 11 00
sales@prodin.nl

”

Prodin
Business Solutions