

Van Raam Aalten BV en Exact



Exact is echt de spil in onze bedrijfsvoering en daarnaast zorgt TradeCloud voor een optimaal inkoopproces."

www.exact.com



EXACT IS EEN SOLIDE ONDERNEMING DIE VOLDOENDE ONTWIKKELING VOOR DE TOEKOMST GARANDEERT



Van Raam Aalten BV is dé specialist op het gebied van ontwerp en productie van aangepaste rijwielen en fietsframes. Met zo'n negentig medewerkers maakt het bedrijf sinds begin jaren tachtig speciale fietsen, waarbij alles volledig in huis gebeurt. Van Raam produceert voor de revalidatiehandel, die via contracten met gemeenten aan eindgebruikers levert.

Het bedrijf combineert jarenlange ervaring en vakmanschap met 'ouderwets' handwerk én moderne apparatuur. Daarbij staat innovatie hoog op de agenda bij Van Raam. In 2012 behaalde het bedrijf de 14e plek in de MKB Innovatie Top 100 met de GoCab bakfiets.

Van Raam is al enige jaren marktleider in Europa en daar heeft Exact een belangrijke rol in gespeeld. "Zonder Exact hadden we nooit zo kunnen groeien", aldus technisch directeur Jan-Willem Boezel. Diezelfde groei was ook de reden dat Van Raam in 2015 is gaan werken met TradeCloud in combinatie met Exact. TradeCloud biedt een B2B-portal die het bedrijf ondersteunt bij de optimalisatie van de inkoopprocessen.

Maatwerk dagelijkse praktijk

Van Raam Aalten BV begon rond 1900 als smederij in Amsterdam. In de jaren zeventig verhuisde de onderneming naar Aalten, waar in de jaren tachtig het

huidige specialisme ontstond: ontwerp en productie van aangepaste rijwielen en frames. Deze worden sinds 2004 gemaakt op de huidige locatie in Varsseveld. "We maken onze producten volledig in huis, van rechte buis tot fietsframe en van serieproductie tot op maat gemaakte rolstoelfiets", vertelt technisch directeur Jan-Willem Boezel. "Dat is ook nodig om aan de grote verscheidenheid in fysieke beperkingen van onze klanten tegemoet te komen. Maatwerk is bij ons dus dagelijkse praktijk."

Handmatige 'papierene' administratie

Automatisering is voor Van Raam een belangrijk speerpunt. "We willen met een zo slank mogelijk personeelsbestand zo veel mogelijk doen", vertelt Boezel. "Tot 1999 waren we helemaal niet geautomatiseerd. Facturen werden toen los in Word opgemaakt en overzichten maakten we in Excel. Verder gebeurde het meeste nog op papier en werden orders handmatig verwerkt. Veel informatie zat

in de hoofden van de medewerkers, met alle risico's van dien. Daardoor hadden we geen kostenefficiënte manier om kleine onderdelen in rekening te brengen. Die werden maar gewoon verstuurd zonder de klant daarvoor iets te berekenen. Dat kon zo niet langer." Van Raam zocht naar verschillende partijen. Boezel: "Exact Software kwam als beste uit de bus. De functies van de software waren voor ons primair bepalend. Daarnaast is Exact natuurlijk ook een solide onderneming die voldoende ontwikkeling voor de toekomst garandeert. Toen en nu nog steeds."

Exact spil in bedrijfsvoering

Boezel vervolgt: "Exact is onze centrale database waar alles aan gekoppeld is, het is echt de spil in onze bedrijfsvoering. We gebruiken ook Exact voor alle HRM- en CRM-activiteiten, en alle niet-logistieke processen zoals ingangscntroles en agendabeheer. En we maken gebruik van Scan Sys, geïntegreerd met Exact, voor het digitaliseren en automatisch inboeken van onze facturen in Exact.

Voor diverse andere processen zetten we externe oplossingen in die allemaal zijn gelinkt aan Exact. Zo hebben we het picksysteem Kardex gekoppeld aan Exact. En voor voorraadoptimalisatie gebruiken we Slim4. Daarnaast hebben we een B2C-webshop gekoppeld met Exact. We halen alle benodigde data uit Exact en zo kan onze afdeling After Sales bijvoorbeeld via de webshop de productieorders bekijken en checken welke onderdelen bij een bepaalde fiets nabesteld kunnen worden. Door uren te scannen en aanwezigheid van medewerkers te loggen, hebben we een nauwkeurige voor- en nacalculatie op de productieorders. Voor de communicatie met onze transporteurs gebruiken we TransSmart. Als we een pakketje willen laten versturen, worden vanuit Exact de track & trace-gegevens gegenereerd, zodat we het pakketje via het systeem kunnen volgen."

Klantvriendelijk automatiseren

Boezel vertelt over de voordelen die de automatisering het bedrijf heeft

opgeleverd. "We hebben rond 2002 – na die eerste implementatie – berekend welke besparingen we realiseerden. Toen konden we dat goed vergelijken met de situatie ervóór. Zo hadden we een tijdsbesparing van 23 minuten per gebruiker per dag en een kostenbesparing van € 34.400,- vastgesteld. Nu we al zoveel jaren met Exact werken, is dat inmiddels moeilijk om te kwantificeren. Het enige wat zeker is, is dat we niet meer zonder kunnen! En ik weet ook zeker dat we zonder Exact niet zo hadden kunnen groeien. Dat alles in één centrale database zit, dát is voor ons nu echt de grootste winst. We hebben koppelingen aan de leverancierskant, aan de transportkant, de webshoptkant. We willen zo veel mogelijk koppelen en automatiseren, en zo min mogelijk handmatig werk, e-mails en belverkeer. Alles wat klantvriendelijk geautomatiseerd kan worden, dat doen we. Want je moet natuurlijk wel de human touch blijven houden. We zijn tenslotte een familiebedrijf."

Partner A.B. Software & Consultancy – specialist voor productie

Sinds 2014 is A.B. Software onze partner. Zij hebben specifieke logistieke productiekennis van Exact en dat is precies wat wij nodig hebben. De consultants hebben echt kennis van de processen van productiebedrijven en we kunnen heel goed met ze klankborden. We kijken met A.B. Software heel goed naar wat zinvol is op het gebied van automatisering, en wat misschien ook niet."

De operationele inkoop automatiseren met TradeCloud

"A.B. Software heeft ons ook in contact gebracht met TradeCloud", vervolgt Boezel. "We zijn in het najaar van 2015 overgestapt op de B2B-portal van TradeCloud, omdat we erg hard groeiden en behoefte hadden aan een efficiënter inkoopproces. De implementatie verliep heel snel en simpel, en TradeCloud biedt ook een hele goede integratie met Exact en alle samenhangende koppelingen. Alle bestellingen vanuit Exact worden nu in de

DE BEHOEFTE

- Wereldwijd de processen verder stroomlijnen, zo veel mogelijk zonder email en belverkeer.
- Stoppen met allerlei handmatige en onnodige inkoopwerkzaamheden.
- Zo veel mogelijk koppelen en automatiseren, en zo min mogelijk handmatig werk.
- Door snelle groei behoefte aan een oplossing om het inkoopproces te optimaliseren.

DE OPLOSSINGEN

- Exact voor Productie werd geïmplementeerd om te zorgen voor de benodigde automatisering van de bedrijfsprocessen.
- In 2015 stapte Van Raam over op TradeCloud, een B2B-portal waarmee inkoop en leveranciers eenvoudig en snel samenwerken

webomgeving van TradeCloud geplaatst. Daar wordt vervolgens alle communicatie over de order centraal bijgehouden. De leverancier ziet in de portal dat hij de order moet bevestigen en alle eventuele wijzigingen in de order worden weer teruggeschoten naar Exact. Op deze manier ligt alles centraal vast en hoeven we niet meer constant met leveranciers heen en weer te mailen of te bellen. Winst voor twee!" Van Raam verwacht dat het aantal spoedbestellingen ook zal dalen door het gebruik van TradeCloud. Enerzijds door een betere leverbetrouwbaarheid door Van Raam zelf, anderzijds dankzij betrouwbaardere data van de leveranciers

Boezel: "Eind 2015 zijn 6 leveranciers van Van Raam overgestapt op TradeCloud. Dit gaan we stap voor stap verder uitbreiden. Het doel is om 80% van het

DE VOORDELEN

- Eén centrale database waar iedereen gebruikmaakt van dezelfde informatie. Anytime, anywhere beschikbaar.
- Standaardsoftware met talloze mogelijkheden om te koppelen.
- Informatie altijd bekend bij iedereen, dus niet meer afhankelijk van specifieke personen.
- Voordelen TradeCloud:
 - Efficiënter inkoopproces door centrale, digitale communicatie
 - Besparing tijd en kosten bij Van Raam en bij de toeleveranciers
 - Hoge leverbetrouwbaarheid bij Van Raam en bij de toeleveranciers
 - Minder spoedbestellingen

totale ordervolume, dat zijn circa 10.000 orderregels per jaar, via de webportal te laten verlopen. We verwachten dat dit een besparing van een halve fte op kan leveren doordat we af zijn van allerlei handmatige en onnodige inkoopwerkzaamheden."

What's next?

Rond 2000 was de ambitie van Van Raam nog om de grootste in Europa te worden. Dat is inmiddels gelukt. Die ambitie heeft het bedrijf daarom bijgesteld naar 'wereldwijd de grootste worden'. Boezel: "De juiste oplossingen zijn hierbij uiteraard noodzakelijk en daarvoor is Exact als de spil in onze bedrijfsvoering cruciaal. We willen als volgende stap ons orderproces zo veel mogelijk automatiseren. Van

webshop tot aan gereed product. We bekijken met A.B. Software hoe we onze processen op de achtergrond zo kunnen inrichten dat ze zo veel mogelijk verlopen zonder handmatig werk of menselijke controleslagen. Dat wordt onze focus voor de komende tijd."

Feiten

Naam organisatie	: Van Raam Aalten
Organisatievorm	: B.V.
Aantal medewerkers	: 90
Aantal Exact-gebruikers	: 36
Actieve Exact productlijnen	: Exact voor Productie, TradeCloud
Branche organisatie	: Productie
Focusgebieden	: Productie en planning, Inkoop, Financiële administratie, HRM, CRM
Implementatiepartner	: A.B. Software & Consultancy

Cijfers

Initiële investering	: circa € 70.000,- aan licenties
Tijdsbesparing per gebruiker per dag	: 23 minuten
Kostenbesparing	: € 34,400,-
Jaarlijkse tijdsbesparing	: 215 dagen
Terugverdientijd investering	: 2 jaar
Tijdsbesparing TradeCloud	: een halve fte (verwachting)
Vestigingen	: Varsseveld
Website	: www.vanraam.nl