

Concorp Holding succesvol als On Demand Business IBM EN ENIAC HELPEN AUTODROP EN ZIJN SOORTGENOTEN VOLGAS VOORUIT

Voor Concorp smaken de on demand resultaten net zo zoet als de producten die de holding produceert en verkoopt. Planning, productie en distributie van bestsellers als Autodrop, Oldtimers, hard suikerwerk en schuimpjes zijn tegenwoordig vrijwel meteen op de snel veranderende markt vraag af te stemmen. In samenwerking met IBM Business Partner Eniac en IBM Nederland werden hiertoe drie bedrijfsonderdelen online verbonden. De transparante en directe communicatie tussen de onderdelen heeft prettige bijkomstigheden: betere benutting van de productiecapaciteit, meer rendement en een nagenoeg foutloos logistiek proces.



Dennis de Vries,
Chief Operations Officer van Concorp Holding

Uitdaging

- continue communicatie tot stand brengen tussen drie fysiek gescheiden bedrijfsonderdelen
- verschillende automatiseringsomgevingen vervangen door één stabiel IT-platform
- verfijnen en flexibel maken van het logistieke proces richting verkoopkanaal

Achter Concorp Holding gaat puur Hollandse ambachtelijkheid en handelsgeest schuil. Het zoetwarenconcern omvat ondermeer Van Slooten, producent van de succesvolle snoepproducten Autodrop en Oldtimers. Daarnaast is Suikerwerkfabriek Schuttelaar (strooigoed en schuimpjes) onderdeel van Concorp. Alle handelsactiviteiten zijn samengebracht in Nedan Zoetwaren. Nedan bezit bovendien de exclusieve distributierechten van Freedent, Fishermen's Friend en Ricola voor de Nederlandse markt. Hoewel Van Slooten, Schuttelaar en Nedan zelfstandig opererende bedrijfsonderdelen zijn, is onderlinge afstemming noodzakelijk. Zeker op logistiek gebied. Dennis de Vries, Chief Operations Officer van Concorp, licht toe: "In de markt voor *fast moving consumer goods* moet je tegenwoordig strak op je business zitten. Een logistieke servicegraad onder de 99% en *out of stock* worden niet meer geaccepteerd. Vooral niet als je zaken doet met partijen als Albert Heijn, C1000, Laurus en Superunie. Dan moet je wel dagelijks over geïntegreerde sturingsinformatie beschikken." Aan dat laatste ontbrak het tot voor kort. De bedrijfsonderdelen opereerden in IT-opzicht als aparte bedrijven en gebruikten veelal verschillende applicaties. "Als het meezat, stond essentiële informatie ergens in een pc. Maar te vaak zat het in het hoofd van één persoon. Levensgevaarlijk!", aldus De Vries. In 2002 ging hij op zoek naar een geïntegreerde oplossing.

Eniac Business Suite laat drie bedrijfsonderdelen communiceren

Concorp's Chief Operations Officer vond zijn oplossing bij Eniac. Deze IBM Business Partner voorzag Concorp Holding van Eniac Business Suite, een branchegerichte en bedrijfsbrede oplossing die gebaseerd is op de modernste IBM-technologie. Business Suite integreert modules die voor een bepaald bedrijf belangrijk zijn. Van financiële tot en met logistieke modules, plus de gewenste bijbehorende interactieve oplossingen zoals EDI en online management informatie. Voor Concorp Holding is primair gefocust op de financiële en logistieke problematiek. De drie bedrijfsonderdelen werden via een netwerk met elkaar verbonden, zodat specifieke informatie nu overal doorlopend beschikbaar is. De IBM iSeries server fungeert hierbij als centrale dataserver. Alle operationele data zijn continu opvraagbaar. Elke ochtend vinden de managers van de verschillende bedrijfsonderdelen de voor hen relevante managementinformatie in een zogeheten 'kubus'. De kubus bevat geactualiseerde analyses en strategische informatie,



Oplossing

- concernbrede procesintegratie met Eniac Business Suite oplossing
- aanschaf en installatie van IBM-infrastructuur, waaronder de IBM iSeries server
- advies en financiering door IBM Nederland

Voordelen

- sneller kunnen inspelen op (markt)veranderingen
- betere benutting van de productiecapaciteit
- minder voorraden en hoger rendement

op basis waarvan productie en logistiek zonodig direct kunnen worden bijgestuurd. Hoogst on demand dus. En met succes, zo geeft De Vries aan: "Stel: een afnemer belt op over een actie waarvoor ze op korte termijn 300.000 doosjes Oldtimers nodig hebben. Vroeger kon ik daar niet zomaar antwoord geven. Nu kan ik dat binnen twee uur. En weet ik ook direct wat ik eraan verdien."

Keuze bepaald door klik met Eniac en betrouwbaarheid van IBM

Dennis de Vries ging niet over één nacht ijs bij zijn keuze voor een partner. De *longlist* telde maar liefst 15 partijen, die na een eerste oriëntatie werd teruggebracht tot vijf. Dat hij uiteindelijk op Eniac uitkwam, is een combinatie van onderbuikgevoel en goed koopmanschap: "We zijn een pragmatisch bedrijf. Met Eniac voelde ik meteen de juiste klik. Bovendien boden ze Concorp een uitstekende prijs/kwaliteitverhouding in hun offerte. En, eerlijk is eerlijk: het gaf een goed gevoel dat er zo'n grote, betrouwbare partner als IBM achter stond." Met IBM zelf heeft De Vries niet of nauwelijks om de tafel gezeten: "Dat was niet nodig. Via Eniac had ik direct de juiste mensen te pakken bij IBM. Daar kreeg ik prima advies. Ook de financiering en het infrastructurele deel is bijna geruisloos door IBM geregeld."

Door met de volgende fase als On Demand Business

Wat De Vries betreft zijn de vooraf gestelde doelen volledig bereikt. "De relevante kennis is nu veel sneller beschikbaar, waardoor we veel sneller kunnen inspelen op de markt. Je kunt gerust zeggen: we zijn van reactief op slag proactief geworden, wat ook blijkt uit ons lagere voorraadniveau. In onze branche wil dat eenvoudigweg zeggen dat je meer verdient." Is de betere benutting van de productiecapaciteit (van ruim 70% naar bijna 100%) ook aan de implementatie van Eniac Business Suite toe te schrijven? "Ook de grote marktvraag speelt daarbij een rol. Maar dat het bijdraagt, is zeker", stelt hij tevreden vast.

De Vries is enthousiast over de winst in On Demand Business termen. "Jazeker, Concorp is responsiever, innovatiever, flexibeler en doelgerichter dan ooit tevoren." Hij geniet ook van het enthousiasme bij zijn medewerkers. "Met name bij logistiek, financiën en sales ontdekken mensen nieuwe mogelijkheden, omdat het systeem nu zo transparant is. Prachtig om te zien!"

Nu Eniac Business Suite zijn stabiele werking heeft bewezen, wil De Vries verder evolueren als On Demand Business. Uitbreiding met onder meer CRM- en e-business modules zijn al in voorbereiding. Daarmee zal het zoetwarenconcern nog slagvaardiger kunnen opereren, aldus De Vries. Nog één keer klinkt de pragmatische, Hollandse koopmansgeest: "Want omzet die je vandaag mist, ben je kwijt en haal je nooit meer in."

IBM Business Partner

