



Foto (vlnr): Steven Arrazola de Onate (iFacto), met Danny Neefs en Jeroen Nys, CFO en CEO van VARO

Optimale resourceplanning in het magazijn van distributeur VARO

Importeur en distributeur VARO uit Lier heeft een reusachtig magazijn: een totale oppervlakte van 22.000 m², waar maar liefst 22 miljoen Euro aan elektrisch en handgereedschap ligt te wachten op de bestellingen van de doe-het-zelf ketens.

Er heerst dan ook een grote bedrijvigheid bij VARO: 1.200.000 orderlijnen dienen jaarlijks verwerkt, de magazijniers zijn druk in de weer met de vele pickings en het onderhoud van de machines moet ook nog gebeuren.

Het is geen sinecure om een bedrijf van deze omvang te automatiseren. iFacto is er nochtans glansrijk in geslaagd met de implementatie van Microsoft Dynamics NAV, aangevuld met een zeer krachtige WMS applicatie.

POWERPLUS
HIGH QUALITY TOOLS



Overzicht

Land: België

Sector: Distributie



Profiel van VARO

Onder de merknamen Powerplus en Varo Tools, importeert en verdeelt VARO hand- en elektrische gereedschappen voor huis en tuin. De vestiging in Lier omvat een magazijn van 22.000m² en realiseert jaarlijks 70 miljoen Euro omzet. Daarnaast heeft VARO ook een kantoor in Spanje, Hongkong en Shanghai.

Uitdaging

VARO zocht een oplossing voor efficiëntieverbetering in het magazijn, met een naadloze integratie naar alle bedrijfsprocessen.

Oplossing

iFacto installeerde er Microsoft Dynamics NAV als ERP-pakket, en integreerde dit met een krachtige WMS oplossing.

Voordelen

- Geconsolideerde boekhouding centraal beheerd
- Meer dan 75% elektronische orderverwerking via EDI, PDA of intercompany orders.
- Gesofisticeerd reservatiesysteem op basis van afspraken, houdt rekening met de containerplanning
- Optimale resourceplanning in het magazijn dankzij krachtige WMS toepassing



www.ifacto.be
+32 3 443 20 70
info@ifacto.be

In 1958 start Vic Van Rompuy een groothandel in ijzerwaren te Mortsel: **VARO** is geboren. Vanaf 1975 wordt Lier de nieuwe uitvalsbasis voor de inmiddels belangrijke distributeur van doe-het-zelf materiaal, voornamelijk van Europese makelij. Met de intrede van dochter Let Van Rompuy wordt er verder gebouwd aan de ontwikkeling van het bedrijf. Zo worden de opslagplaats uitgebreid en de kantoren gemoderniseerd. Na de overname in 1997 door kleinzoon Jeroen Nys, wordt het roer omgegooid. VARO kiest resoluut voor de steeds belangrijker wordende Chinese productiemarkt. Er worden nieuwe afzetmarkten bewerkt en het bedrijf neemt een enorme sprong voorwaarts.

Onder de merknamen Powerplus en Varo Tools, verdeelt VARO hand- en elektrische gereedschappen voor huis en tuin. Onder de klanten bevinden zich zowel nationale als internationale DIY-ketens en zelfstandige handelaars. Als distributeur komt VARO tussen in het ontwerp van de producten in China, voert uitgebreide tests uit in eigen land en ontwerpt zelf de verpakkingen, displays, handleidingen en catalogi.

De vestiging in Lier omvat een magazijn van 22.000m², waar 22 miljoen Euro voorraad ligt. VARO realiseert jaarlijks 70 miljoen Euro omzet in de Belgische vestiging, en heeft daarnaast ook een kantoor in Spanje en Hongkong.

Jeroen Nys, CEO van VARO: “Onze sterkte schuilt in de hoge kwaliteit van onze machines, die wij desondanks kunnen aanbieden aan een lagere prijs dan de A-merken. Het assortiment is ontzettend breed en we bieden continuïteit in onze producten, ook voor de wisselstukken.”

Reusachtig magazijn vereist krachtige software

Vóór de verhuis naar de nieuwe locatie, huurde VARO een magazijn bij ABX. Daar werden de containers gelost, de producten opgeslagen en tenslotte naar VARO getransporteerd voor verzending. Sinds 1999 werkte VARO met Real Applied Wholesale / Odisy software als beheersysteem en dat voldeed voor de oude manier van werken.

Toen VARO in 2006 een eigen magazijn uitbouwde, diende het bestaande softwarepakket grondig uitgebreid te worden met WMS functionaliteit. Dit ingewikkeld staaltje maatwerk leverde echter problemen op voor de integratie met de andere vestigingen, niet alleen omwille van verschillen in taal en wetgeving, maar ook omdat de ondersteuning ontbrak in die landen. Een maand na de verhuizing VARO al op zoek naar een andere oplossing, een globaal pakket dat boekhouding, verkoop, service en WMS zou integreren.

iFacto heeft de oplossing in huis

Jeroen Nys: “We klopten aan bij iFacto, we kennen die mensen van implementaties in het verleden en hun consultants kennen onze sector bijzonder goed, vandaar het vertrouwen. Als algemeen beheersysteem boden zij ons Microsoft Dynamics NAV aan, een programma dat zijn strepen al verdient heeft en weinig maatwerk vereist. Als aanvulling voor onze complexe magazijntaken, stelden zij ons Locus voor. Dit zou ons toelaten om al onze resources efficiënter in te zetten.”

Danny Neefs, CFO van VARO, had alvast enkele belangrijke eisen voor het nieuwe systeem: “De intercompany processen dienden geautomatiseerd te verlopen, de mensen op de technische dienst hadden nood aan een tool om de workflow overzichtelijk te maken, we wilden een reservatiesysteem uitbouwen voor de klanten en over een module beschikken voor containerplanning.”

Tijdwinst, overzicht en planning

Half 2007 vatte iFacto de implementatie aan en zeven maand later was de software live. Ondertussen kunnen ze bij VARO al goed de voordelen van het nieuwe systeem benoemen.

De **boekhouding** gebeurde voordien grotendeels extern. Nu wordt de boekhouding van de zes vennootschappen centraal beheerd in Microsoft Dynamics NAV, zodat VARO vanaf 2009 maandelijks geconsolideerd kan afsluiten. Op basis van deze cijfers kan de directie dan strategische rapporten voor kostenbeheersing en budgetcontrole exporteren uit de database via de iFacto BI cubes.

Ook voor de **verkoop- en orderafdeling** is er heel wat veranderd. VARO verwerkt jaarlijks 1.200.000 orderlijnen. Meer dan 75% van de orders bereikt VARO nu via elektronische weg. De vertegenwoordigers en merchandisers bezoeken hun klanten met mobiele toestellen (PDA), zodat zij van op afstand kunnen orders ingeven, prijzen nakijken, klantenstatistieken consulteren en openstaande saldo's voorleggen aan de klant. Dankzij de invoer van elektronische gegevensuitwisseling (EDI) komen er veel minder bestellingen binnen per fax, telefoon of e-mail. Door de centralisatie van de database, worden intercompany aankooporders rechtstreeks ingevoerd in het systeem: geen faxen meer vanuit Spanje of Azië, geen overtikwerk meer in België.

Om de campagnes van de klanten te ondersteunen, beschikt VARO vandaag over een gesofisticeerd **reservatiesysteem**. Jeroen Nys: “De meeste ERP pakketten laten reservatie toe op basis van orders. Wij werken echter met reservatie op basis van afspraken, die nadien order per order worden afgenomen. Als een klant voor een campagne 500 toestellen wil reserveren, dan gaat onze module de stock



“De samenwerking met iFacto is optimaal en wij zien onze toekomst vol vertrouwen tegemoet. Microsoft Dynamics NAV is een complete, toekomstgerichte en internationale toepassing, maar het zijn toch steeds de mensen en de informaticapartner die het verschil maken.”
Jeroen Nys, CEO van VARO

na en rekent uit wat er aanwezig is en hoeveel stuks er reeds besteld zijn of onderweg. Zo kunnen wij heel gericht bijbestellen en tegelijk de verkoop naar de andere klanten garanderen.”

Elke dag worden bij VARO gemiddeld tien containers gelost; dat zijn er maar liefst 3000 per jaar. Om deze constante stroom aan binnenkomende goederen in kaart te brengen, liet VARO een module voor **containerplanning** ontwikkelen. Zo heeft men vóór het inchecken van de goederen reeds een zicht op de voorraad van de komende weken.

Efficiëntie ten top gedreven in het magazijn

De omzet van VARO is de voorbije jaren fiks gestegen. Tegelijk hebben de klanten hun voorraad afgebouwd, zodat er vandaag veel meer kleine orders binnenkomen en er meer pickings verwerkt moeten worden. Desondanks is in het magazijn noch de werklust, noch het aantal medewerkers toegenomen. Dat is volledig te danken aan het **WMS systeem** dat door iFacto voorgesteld werd.

Danny Neefs: “Vroeger konden de heftruckchauffeurs zelf beslissen welke taken ze die dag zouden uitvoeren en in welke volgorde. Met Locus is dat verleden tijd; de software sorteert de taken per magazijnzone, zodat de heftrucks tussenin zo weinig mogelijk afstanden afleggen en ze zelden leeg rondrijden. Daarom kunnen wij met evenveel mensen aanzienlijk meer werk verzetten.”

Voor meer informatie

Voor meer informatie over iFacto, bel naar +32 (0)3 443 20 70 of bezoek www.iFacto.be

Voor meer informatie over VARO, bezoek www.varo.com of bel naar +32 (0)3 292 92 92.

Voor meer informatie over de beschreven producten en diensten van Microsoft, bel naar +32 (0)2 704 30 00 of bezoek <http://www.microsoft.be/cases>. U vindt er andere bedrijven die soortgelijke toepassingen gebruiken.

Software and Services

Servers	Microsoft Services
Developer Tools	Microsoft Technologies
Windows	Other
Desktop Applications	iFacto Business Intelligence Cubes
Microsoft Solutions	iFacto Integration Frame work (IIF) iFacto NAS Scheduler (INS)
Microsoft Dynamics NAV 5.0	
Microsoft SQL Server	
Microsoft Windows	
Microsoft Reporting & Analysis Services	Partner iFacto Business Solutions



www.ifacto.be
+32 3 443 20 70
info@ifacto.be

Het creëren van artikelen vereist ook minder tijd en gebeurt nu op één scherm, waarop alle gegevens (gewicht, grootte, ...) ingevuld worden. Eénmaal ingevoerd, zijn ze meteen in alle vennootschappen beschikbaar.

Service management ten dienste van de klant

Drie jaar terug gebeurde de verwerking van de herstellingen nog volledig manueel. De hersteldienst ordende het werk op basis van papieren nota's en wanneer een eindklant vragen had over de stand van zaken, dan was het even zoeken vooraleer een correct antwoord kon gegeven worden.

Ondertussen is er sprake van een waterdichte **tracking & tracing** met het nieuwe **service management** systeem. Elk binnengebracht toestel wordt van een label voorzien. Dit label wordt ingegeven bij elke stap op de hersteldienst, zodat men in het systeem steeds kan nagaan op welke dag dit toestel werd binnengebracht, in welke winkel, wie de herstelling behandeld heeft, welke acties werden ondernomen en wat het volledige kostenplaatje is. De eindklant heeft bij vragen dus meteen een pasklaar antwoord over zijn herstelling.

Nieuwe ideeën voor de toekomst dankzij iFacto

VARO broedt nog steeds op plannen om efficiënter en klantvriendelijker te werken.

“Automatische verwittigen zouden een volgende stap kunnen zijn om onze klanten nog beter te bedienen”, vindt Jeroen Nys, CEO van VARO. “Het systeem brengt de klant dan automatisch op de hoogte dat zijn zending de deur uit is, of dat zijn limiet overschreden werd, of dat zijn bestelling niet op voorraad is.”

Ook de website kan verder uitgebouwd worden met een online catalog, die dankzij de link met Microsoft Dynamics NAV steeds up-to-date is. Omgekeerd zouden klanten ook wisselstukken kunnen bestellen via de website, waarop de bestelling meteen wordt weggeschreven in de database.

Alles wijst erop dat VARO vertrouwen heeft in zijn informaticapartner. Jeroen Nys: “De samenwerking met iFacto is optimaal en wij zien onze toekomst vol vertrouwen tegemoet. Microsoft Dynamics NAV is een complete, toekomstgerichte en internationale toepassing, maar het zijn toch steeds de mensen en de informaticapartner die het verschil maken.”

