



ASKO

Snelle managementinfo versterkt onderscheidend vermogen

Overzicht

De uitdaging

ASKO, leverancier van messen voor de staalindustrie, wilde de beschikbaarheid en betrouwbaarheid van zijn stuurinformatie verbeteren om doelgerichter te kunnen opereren. Het bedrijf zocht een flexibele BI-oplossing boven op zijn ERP-systeem. Daarmee wilde het tot één informatiebron komen, waarmee alle gebruikers in de organisatie snel het antwoord op hun vragen vinden.

De oplossing

ASKO koos voor IBM Cognos Business Intelligence en de Imtech Control modules. Als eerste werden de verkoopgegevens ontsloten. Alle verkoopgerelateerde managementinformatie is nu eenvoudig beschikbaar via een toegankelijke webportal, waarop ook het moederbedrijf in Amerika kan meekijken. Op dezelfde wijze gaat ASKO informatie over de productie, inkoop, logistiek en financiën ontsluiten. Het bedrijf verwacht met de gestroomlijnde informatievoorziening zijn efficiency en leverbetrouwbaarheid te verhogen.

ASKO BV levert hoogwaardige messen aan de staalverwerkende en -producerende industrie. Het bedrijf is een van de buitenlandse vestigingen van een Amerikaanse familieonderneming. Vanuit Amsterdam bedient ASKO de markt in Europa, Afrika, Azië en Rusland. De verkoop gebeurt via lokale agenten. Er werken ongeveer 50 mensen in Amsterdam. Wereldwijd heeft ASKO rond de 200 medewerkers.

De uitdaging

Het snijden of knippen van staal vergt messen van topkwaliteit. ASKO levert deze in verschillende soorten, op maat van de klant. “We maken eigenlijk de Rolls-Royces onder de messen”, vertelt Henk Visser, finance manager bij het bedrijf. “Naast een hoge productkwaliteit is just in time delivery heel belangrijk voor ons. Onze klanten kunnen hun installaties niet stilzetten omdat ze op een mes moeten wachten, maar willen zo min mogelijk onderdelen op voorraad hebben. Dat betekent dat we scherpe en betrouwbare levertijden moeten afgeven. Daar hebben we goede stuurinformatie voor nodig. We willen bijvoorbeeld weten wanneer klanten komen, zodat we op tijd het juiste materiaal in huis hebben. Want ook voor ons is het essentieel om de investering in voorraden zo veel mogelijk te beperken. Staal is immers erg kostbaar.” ASKO had echter moeite om de benodigde stuurinformatie boven water te krijgen. Visser: “Toen ik twee jaar geleden bij ASKO binnenkwam, hadden we net een nieuw ERP-systeem. Qua processen hebben we daarmee een grote verbeteringsslag gemaakt. Alleen moesten we de managementinformatie nog aanpakken. We werkten met een wirwar aan rapportages in Access. Voor iedere specifieke vraag werd een overzicht gemaakt. Verschillende rapporten gaven ook verschillende uitkomsten. De betrouwbaarheid en consistentie waren niet goed. We wilden af van de wildgroei aan rapportages en toe naar één informatiebron voor alle vragen in de organisatie. Van de financiële afdeling, inkoop, verkoop, productie en logistiek tot het bedrijfsbureau dat de offertes en nacalculaties maakt.”



De voordelen

- Met de op IBM Cognos BI gebaseerde Imtech Control modules komt ASKO tot een efficiënte, consistente en betrouwbare informatievoorziening.
 - Het antwoord op vrijwel alle managementvragen is straks terug te vinden in één online informatiebron. Het is niet meer nodig voor iedere vraag een nieuw overzicht te maken.
 - Gegevens op verschillende gebieden kunnen eenvoudig worden gecombineerd voor compleet inzicht in de actuele stand van zaken.
 - Met de gestroomlijnde informatievoorziening is ASKO in staat zijn leverbetrouwbaarheid te verhogen en zijn concurrentiepositie te versterken.
-

De aanpak

Via het moederbedrijf in de Verenigde Staten had ASKO al kennisgemaakt met de voordelen van IBM Cognos Business Intelligence. Een informatiebijeenkomst van IBM Cognos-partner Imtech overtuigde verder. “IBM Cognos BI is een flexibel hulpmiddel dat je op je ERP-systeem zet. Het mooie ervan is dat je vanuit verschillende invalshoeken naar dezelfde informatie kunt kijken. Het bleek voor ons de ideale oplossing om onze informatiestroom te beheren”, aldus Visser. ASKO was bovendien onder de indruk van de implementatiesnelheid van de vrijwel kant-en-klare Imtech Control modules. Deze op IBM Cognos BI gebaseerde informatiemodules richten zich op specifieke bedrijfsgebieden, zoals verkoop, inkoop, logistiek, financiën en productie. Alle gegevens zijn eenvoudig toegankelijk voor gebruikers via een webportal in de vorm van een managementcockpit, compleet met dashboards, overzichten en grafieken. Visser: “Een informatiemodule is al voor tachtig procent klaar en hoeft alleen nog te worden aangepast aan de wensen die je als bedrijf hebt. Daardoor kan Imtech garanderen dat zo’n module binnen tien werkdagen operationeel is.” ASKO koos ervoor eerst de informatievoorziening rond de verkoop aan te pakken. Visser: “We hebben geïnventariseerd welke vragen we op dit gebied hadden. Hiermee is Imtech samen met ons en onze gebruikers aan de slag gegaan. Ter voorbereiding hebben we zelf in een door Imtech geleverde Excel-sheet de begrippen in ons datawarehouse geïnventariseerd en de link gelegd met de veldnamen in Imtech Control. Eén begrip kan namelijk verschillende betekenissen hebben, wat mogelijk tot verwarring leidt. Imtech hoefde de sheet alleen maar in te lezen en kon vervolgens de overzichten maken die we wilden hebben. Daarna was het een kwestie van fijn slijpen: de gegevens uit ons ERP-systeem vergelijken met de gegevens in de overzichten om te zien of alles klopte en waar eventueel aanpassingen nodig waren. Dat werkte snel en goed.”

De oplossing

Software

- IBM® Cognos® Business Intelligence
- Imtech Control

IBM Business Partner

- Imtech ICT
-

“De gestroomlijnde informatievoorziening maakt een efficiënte bedrijfsvoering mogelijk. We kunnen onze tijd besteden aan de dingen die we moeten doen, heel gestructureerd. Zo gaat het systeem ons ook helpen om onze leverbetrouwbaarheid te optimaliseren. Daarmee kunnen we ons onderscheiden in de markt.”

— Henk Visser, finance manager, ASKO BV

De resultaten

Visser vindt de snelle beschikbaarheid van verkoopinformatie een verademing. “Iedereen heeft direct online toegang tot dezelfde gegevens, ook onderweg of bij klanten. Ik hoef niet langer allerlei overzichten te maken om vragen te beantwoorden, maar kan gewoon verwijzen naar de portal. Dat scheelt me erg veel tijd. Ik schat wel een dag per week”, zo zegt hij. Voor de oude overzichten zijn nieuwe, betrouwbare versies in de plaats gekomen, die antwoord geven op allerlei vragen op verkoopgebied en actief worden gebruikt. “Er zijn overzichten die inzicht geven in onze orders, bijvoorbeeld de historie, klanten, agenten, regio’s, producten, ... maar ook in onze orderportefeuille en facturatie. Daarnaast hebben we een duidelijk beeld van openstaande offertes. Onze verkopers kunnen daardoor hun aanbiedingen goed managen. Ze zien precies wat er aan wie is verkocht en tegen welke prijs”, aldus Visser. Ook de verkooprapportage aan het moederbedrijf in Amerika is veel minder werk. Visser: “Met een druk op de knop komen er standaard rapporten uit het systeem. Ik hoef niet langer zelf overzichten met KPI’s en trends te maken. Bovendien kan de VS meekijken op de portal. Dat scheelt ook vragen.” Na de ingebruikname van de Control module voor verkoop zijn ASKO en Imtech niet stil blijven zitten. Momenteel wordt er gewerkt aan de inrichting van de module voor productie. Daarna volgen nog inkoop, logistiek en financiën. Visser: “Dan hebben we het antwoord op 95 procent van onze vragen direct beschikbaar, met als grote toegevoegde waarde dat we allerlei gegevens kunnen koppelen. Als een klant bijvoorbeeld vraagt of we volgende week kunnen leveren, dan hoeft de verkoper niet meer rond te bellen of te mailen voor het antwoord. Op de portal ziet hij of zij direct hoe het zit.” Visser verwacht groot strategisch voordeel van de nieuwe BI-oplossing. “Het is een flinke investering voor een organisatie van onze omvang, maar we gaan er veel winst mee behalen. De gestroomlijnde informatievoorziening maakt een efficiënte bedrijfsvoering mogelijk. We kunnen onze tijd besteden aan de dingen die we moeten doen, heel gestructureerd. Zo gaat het systeem ons ook helpen om onze leverbetrouwbaarheid te optimaliseren. Daarmee kunnen we ons onderscheiden in de markt.”

Over Imtech

Imtech ICT Performance Solutions ontwikkelt en implementeert Corporate Performance Management-oplossingen (CPM). CPM omvat alle methodieken, processen en systemen die een organisatie gebruikt om bedrijfsprestaties te monitoren, te bewaken en waar nodig bij te sturen. Imtech ICT Performance Solutions is onderdeel van Imtech N.V.

Imtech N.V. is een Europese technische dienstverlener op het gebied van elektrotechniek, ICT en werktuigbouw. Deze combinatie maakt het mogelijk totale technologische oplossingen aan te bieden. Het bedrijf heeft sterke posities in de markten gebouwen en industrie in de Benelux, Duitsland, Oost-Europa, Nordic, de UK, Ierland en Spanje, alsmede op de Europese markten van ICT en traffic en in de mondiale maritieme markt. Imtech biedt toegevoegde waarde in de vorm van integrale en multidisciplinaire totaaloplossingen die leiden tot betere bedrijfsprocessen en meer rendement voor klanten én de klanten die zij op hun beurt bedienen. Tevens biedt Imtech oplossingen die bijdragen aan een duurzame samenleving, bijvoorbeeld 'groene' technologie en technische oplossingen op het gebied van energie, milieu, water en mobiliteit.



Over IBM Business Analytics

Met IBM Business Analytics-software beschikken beslissers over de informatie die ze nodig hebben om de bedrijfsprestaties te verbeteren. IBM biedt een uitgebreid en geïntegreerd portfolio van toepassingen voor business intelligence, (voorspellende) analyse, financieel en strategisch prestatie management, en governance, risk en compliance.

Met de software van IBM kunnen bedrijven trends, patronen en afwijkingen ontdekken, 'wat als'-scenario's vergelijken, potentiële kansen en bedreigingen voorspellen, risico's signaleren en controleren, en de benodigde inzet van middelen plannen, budgetteren en voorzien. De diepgaande analytische functionaliteit stelt klanten over de hele wereld in staat hun bedrijfsresultaten beter te begrijpen, erop te anticiperen en ze in de juiste richting te sturen.

Voor meer informatie

Ga voor meer informatie of de contactgegevens van een medewerker van IBM naar ibm.com/analytics.

Voor contact door IBM

Wilt u gebeld worden of een vraag stellen? Ga naar ibm.com/business-analytics/contactus. Een medewerker van IBM neemt dan binnen twee werkdagen contact met u op.



© Copyright IBM Corporation 2011

IBM Netherlands
Johan Huizingalaan 765
1066 VH Amsterdam

Geproduceerd in Nederland
Juli 2011
Alle rechten voorbehouden

IBM, het IBM-logo, ibm.com en producten zijn handelsmerken van International Business Machines Corporation, die wereldwijd in vele rechtsgebieden gedeponeerd zijn. Een bijgewerkte lijst met IBM-handelsmerken is verkrijgbaar op het internet onder "Copyright and trademark information" op: ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Andere bedrijven, producten of servicenames kunnen handelsmerken of servicemerken van anderen zijn.

Verwijzingen in deze publicatie naar IBM-producten, programma's of diensten betekenen niet dat IBM van plan is deze beschikbaar te stellen in alle landen waar IBM actief is. Iedere verwijzing naar een product, programma of dienst van IBM houdt niet in dat uitsluitend het product, programma of dienst van IBM kan worden gebruikt. Ieder product, programma of dienst met vergelijkbare functionaliteit kan in plaats daarvan worden gebruikt.

Alle geciteerde klantvoorbeelden geven weer hoe sommige klanten producten, programma's of diensten van IBM gebruikt hebben en de resultaten die zij daarbij hebben behaald. Feitelijke omgevingskosten en prestatiekenmerken zijn afhankelijk van de individuele configuraties en voorwaarden van de klant.

De hardwareproducten van IBM zijn vervaardigd uit nieuwe onderdelen of nieuwe en gebruikte onderdelen. De hardware is in sommige gevallen mogelijk niet nieuw en kan eerder geïnstalleerd zijn. Desondanks zullen de garantiebepalingen van IBM daarop van toepassing zijn.

Deze publicatie is uitsluitend bedoeld als algemene richtlijn. Foto's kunnen betrekking hebben op ontwerpmodellen.



Please Recycle