

*It's a pleasure running business*



## In onze branche kun je niet zonder goede automatisering

Op 1 mei 2010  
opende technische  
handelsonderneming  
Induparts B.V. haar deuren.  
De drie compagnons van  
Induparts zijn voormalige  
collega's van een landelijk  
werkende technische  
groothandel. Door  
reorganisatie ontstond in  
Drenthe een "blinde vlek"  
die nu door Induparts wordt  
ingevuld.

In het voortraject, bij het opzetten van het bedrijf, moest er over veel zaken nagedacht worden. Onder andere en tevens zeer belangrijk: het selecteren van een geschikt ERP systeem. "In deze branche kun je niet zonder goede automatisering, met alleen een 'gemoderniseerd notitieblokje' red je het niet." aldus Matthias Scheffer, één van de drie eigenaren van Induparts.

### Kennismaken met leveranciers

Een bedrijfsplan werd gemaakt, financiering en huisvesting werden geregeld, leveranciers benaderd, het assortiment samengesteld en er werd een ERP systeem geselecteerd. In 2009 is er een begin gemaakt met de ERP selectie en voordat het bedrijf op 1 mei 2010 haar deuren opende, was de implementatie van het ERP systeem afgerond.

Het selectietraject is begonnen met verzamelen van informatie. Via internet is er informatie aangevraagd bij verschillende leveranciers. Na het vergelijken van deze informatie is een eerste selectie gemaakt van leveranciers, welke mogelijk konden voldoen aan de wensen en eisen die Induparts stelde aan een ERP systeem. Leveranciers werden uitgenodigd bij dhr. Scheffer thuis voor een kennismaking- en inventarisatiegesprek. In vervolg op deze gesprekken werd er een shortlist gemaakt van drie leveranciers die vervolgens werden uitgenodigd voor een demonstratie.

### Herkenning van brancheproblematiek

Belangrijkste criteria tijdens het selectietraject waren aantoonbare ervaring in en kennis van de technische groothandelsbranche door de softwareleverancier. In de gesprekken met AGP en de demonstraties van AGP Trade bleek dat AGP de branche door en door kende. Als er tijdens de demonstratie gevraagd werd hoe AGP Trade omgaat met branchespecifieke zaken, zoals bijvoorbeeld het inkopen en verkopen in onderling afwijkende eenheden, meerdere bezorgadressen, eenmalige artikelnummers, het inlezen en verwerken van bestanden etc. dan was daar direct een herkenning en beleving van de problematiek. Deze branchekennis samen met de standaard mogelijkheden de doorslag gegeven bij het maken van de keuze voor AGP Trade.

**InduParts**  
Technische Groothandel

***“Heel veel functionaliteit zit al standaard in AGP Trade en het systeem voldoet precies aan onze verwachtingen.”***

Het doel van Induparts was om live te zijn met AGP Trade, voordat het bedrijf zou openen. Er is daarom vrij snel na de keuze voor AGP Trade gestart met de implementatie. “Deze implementatie verliep vrij vlot.” aldus dhr. Scheffer. “Heel veel functionaliteit zit standaard in AGP Trade en een groot deel van de implementatie bestaat uit het aan- en uitzetten van de bekende ‘vinkjes’. Het vooraf geschatte aantal uren dat nodig zou voor de implementatie bleek achteraf ook redelijk goed overeen te komen met de werkelijke implementatietijd.”

#### **Focus op breed assortiment**

Induparts is gevestigd in het Drentse Hoogeveen. Vanuit hier wordt er een breed assortiment geleverd met daarin onder andere; gereedschap, bevestigingsmateriaal, lasmateriaal, aandrijftechniek, machines, elektra, PBM, pneumatiek, pijpfittingen etc. Er wordt veel aan gedaan om klanten een zo breed en aantrekkelijk mogelijk assortiment te bieden. Op deze manier wil Induparts zich

onderscheiden van de concurrentie: een niche in een markt waarin de trend juist is een landelijk netwerk op te bouwen. Dit heeft grote invloed op het voorraadassortiment van deze bedrijven, welke minder breed wordt.

#### **Tijd en kosten besparen**

Nu het bedrijf up en running is en er volop gewerkt wordt met AGP Trade, blijkt pas echt wat in de praktijk de sterke punten zijn van AGP Trade en waar tijd en kosten mee bespaard worden. Zo kunnen lay-outs van uitgaande documenten door de gebruiker zelf aangepast worden, orders kunnen snel en eenvoudig gedupliceerd worden en in een offerte kan er een (afgerond) totaalbedrag gemaakt worden. Uit een verkooporder kan direct een inkooporder gemaakt worden en bij het maken van een verkoopbon kan op het allerlaatste moment bepaald worden hoe er afgerekend wordt (contact of op rekening). Ook het zoeken naar producten in AGP Trade werkt erg snel en makkelijk, mits productinformatie juist is ingevoerd en retourboekingen zijn direct gekoppeld aan inkoop, hierdoor wordt er met de originele inkoopprijs gerekend in plaats van de actuele inkoopprijs.

#### **Verder uitbreiden**

Ondanks dat het bedrijf nog maar kort geleden gestart is, wordt

er al naar de toekomst gekeken. Verkoop via internet is iets wat in de nabije toekomst zeker interessant is voor Induparts. De mogelijkheid om AGP Trade uit te breiden met een webshop, welke gebruik maakt van dezelfde database als het ERP systeem, was tijdens de pakketkeuze dan ook zeker van belang. De verwachting dat ook in deze branche E-commerce een steeds groter belang zal innemen, wordt ook door de mensen van Induparts onderschreven. Zo zal het gebruik van EDI (elektronische berichtenuitwisseling) toenemen en zullen offertes en facturen steeds vaker via de mail verstuurd worden. .

Induparts is gestart met de basisversie van AGP Trade en ze zijn erg tevreden met de keuze voor AGP Trade. “Het voldoet precies aan onze verwachtingen.” vertelt dhr. Scheffer. De uitbreidingen van het systeem zijn enorm en AGP Trade kan met Induparts meegroeien. Hierdoor heeft Induparts het gevoel een automatiseringspartner gevonden te hebben waarmee ze klaar zijn voor de toekomst.



Copyright 2010 © | AGP Group  
www.agp.nl | Tel: +31 (0)413 38 77 77

*Software die meegroeit met uw organisatie*