



TRADECLOUD
connecting happy customers & suppliers

SUPPLY CHAIN INTEGRATIE IN DE CLOUD

Inclusief 7 praktische tips om sneller samen te werken



TradeCloud B.V.
Molengraaffsingel 12, 2629 JD, Delft
015- 30 10 110
www.tradecloud.nl
info@tradecloud.nl

Versie: 27/1/2014

Inhoud

Sneller samenwerken met leveranciers? _____	1
Te veel handmatig werk, geen inzage in de keten _____	2
Meer transparantie, sneller samenwerken _____	4
Use case: Agrifac Machinery _____	7
Over TradeCloud _____	10
Mogelijkheden voor uw bedrijf? _____	11

Sneller samenwerken met leveranciers?

Hoe kunnen MKB bedrijven, specifiek in B2B situaties, slimmer samenwerken met hun leveranciers en sneller reageren op marktveranderingen?

In deze white paper geven wij u een aantal praktische tips over hoe u uw orderadministratie kunt verminderen en sneller producten naar de markt kunt brengen. Daarnaast wordt er een concreet voorbeeld genoemd van een fabrikant van landbouwmachines die met TradeCloud minder voorraadhoudend is en sneller kan inspelen op veranderingen in klantvraag.

Tonnis de Boer

CEO

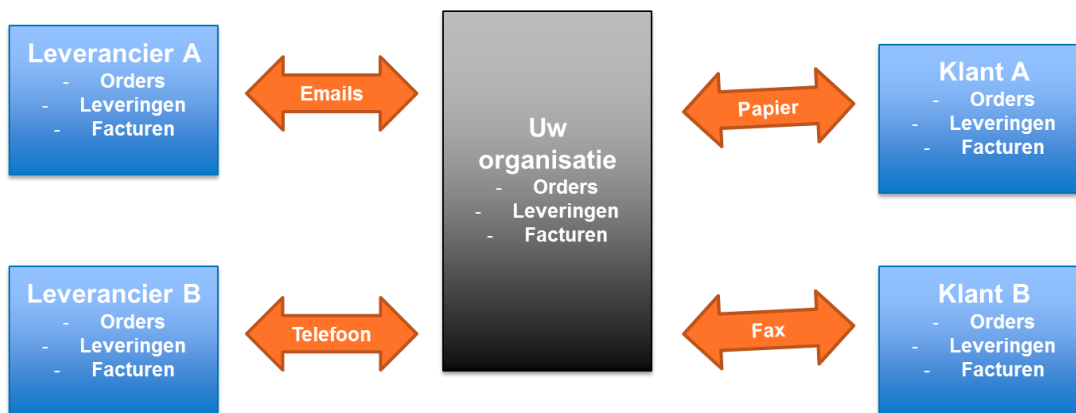
TradeCloud B.V.

tonnis@tradecloud.nl

TE VEEL HANDMATIG WERK, GEEN INZAGE IN DE KETEN

Te veel handmatig werk, geen inzage in de keten

De afgelopen jaren hebben MKB bedrijven die actief zijn in business-to-business grote stappen gezet op het gebied van interne efficiency verbeteringen en automatisering. Hierbij zijn ERP systemen geïmplementeerd van Exact, Unit4, SAP of vergelijkbaar waarmee de interne inkoop- en verkoopprocessen grotendeels zijn geautomatiseerd. Kijken we echter naar hoe deze bedrijven met hun klanten en leveranciers communiceren dan zien we vaak nog dat er gebruik gemaakt wordt van emails, telefoon, fax of zelfs papieren communicatie.



De drie kernproblemen die hierbij gepaard gaan zijn:

- 1) Veel laagwaardig, foutgevoelig administratief werk (overtypen)
- 2) Geen inzage in processen en voorraden bij de leverancier
- 3) Ongestructureerde communicatie, niet 'in context', wat hebben we eigenlijk afgesproken?

Door deze manier van werken is er bij veel bedrijven geen inzage in de totale keten en zijn er administratief grote muren om bedrijven heen gebouwd. Het is bijna onmogelijk om leveranciers naar dezelfde informatie te laten kijken en actief op te laten reageren. Daarbij komt dat iedereen bijna dezelfde informatie ook nog eens 10 tot 20 keer opslaat. Allemaal dezelfde informatie over verschillende systemen en organisaties. Inefficiënt en onnodig duur.

TE VEEL HANDMATIG WERK, GEEN INZAGE IN DE KETEN

Bedrijven die willen groeien zonder meer orderadministratie of kapitaalbeslag zullen veel transparanter moeten gaan samenwerken met hun leveranciers.

“Hoe zou het zijn als u kon stoppen met operationeel inkopen?”

Meer transparantie, sneller samenwerken

Als we kunnen groeien, gaan we dan meer mensen aannemen en meer voorraad creëren of gaan we het slimmer aanpakken?

In onze visie zal de focus liggen op het slim omgaan met groei, zodat we als organisatie flexibel en wendbaar blijven, maar ook dat we onze klanten en leveranciers meer gaan betrekken in het proces,. Wij noemen dat 'Lean supply chain collaboration'.

ONZE 7 TIPS VOOR 2014:

1. Probeer op een andere manier om te gaan met groeimogelijkheden. Flexibiliteit en snelheid van een sterke supply chain zijn de succesfactoren om als keten van bedrijven snel te kunnen blijven inspelen op onzekerheid en marktveranderingen.
2. Geef focus aan het slimmer inrichten van processen boven het aannemen van meer mensen en het creëren van meer voorraad. Meer omzet hoeft niet automatisch tot meer 'handling' leiden.
3. Probeer de orderadministratie verder te automatiseren, vooral de 'long tail' van kleine klanten en leveranciers kan prima via online platforms bediend worden. Hierdoor kan de binnendienst zich weer richten op 'echt' verkopen en inkopen.
4. Snel kunnen reageren op marktveranderingen wordt belangrijker dan de laagste inkoopprijs. Lead times van enkele maanden zijn voor de meeste markten niet meer acceptabel. Goedkoper inkopen kan uw concurrent vroeg of laat ook, snelheid en flexibiliteit is veel moeilijker te kopiëren
5. Focus op meer transparantie in de keten, bedrijven in een supply chain die meer als een (1) bedrijf opereren zijn uiteindelijk veel sterker en effectiever. Wat is er mogelijk om real-time inzage in elkaars processen te hebben?
6. Gebruik de supply chain voor werkkapitaalfinanciering, een betere afstemming van materiaalbehoefte in de keten leidt al snel tot een lage cashflow behoefte. Facturen kunnen online worden verstuurd, betalingen kunnen meer gedaan op basis van actueel verbruik.
7. Houd het leuk en simpel, alles waar we als consument zo gewend aan zijn geraakt, zoals bestellen bij Bol.com en communiceren via Facebook geeft ook uw klanten en leveranciers een betere gebruikerservaring. Software zorgt voor alles wat automatisch kan, maar bij uitzonderingen is snel en eenvoudig communiceren tussen personen nog steeds essentieel..

MEER TRANSPARANTIE, SNELLER SAMENWERKEN

TRANSPARANTIE IN DE KETEN

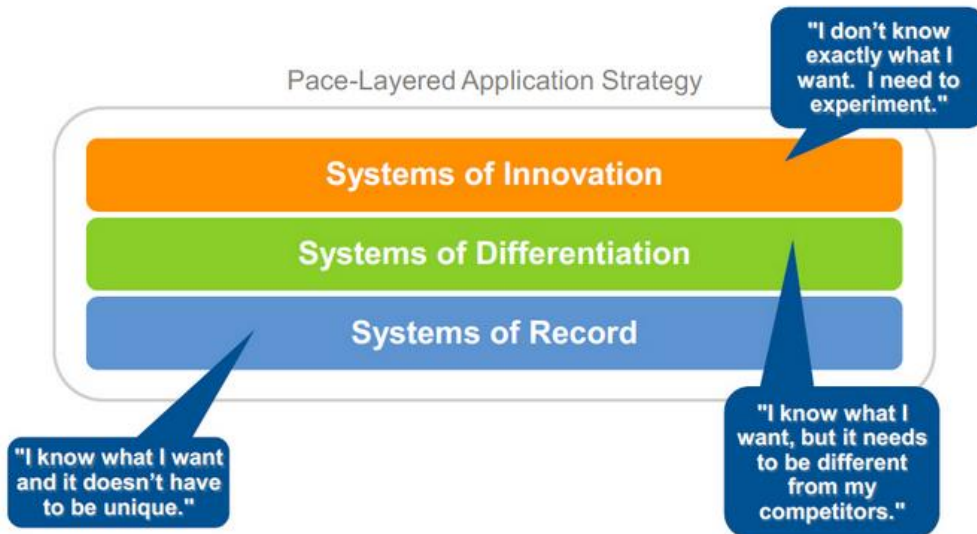
Door het samenwerken van bedrijven in een 'Supply Chain' te verbeteren zal zich dat als vanzelf uitbetalen in optimalisatie van de gehele keten. En dat zal resulteren in hogere efficiëntie, betere kwaliteit en hogere marges voor alle partijen in de keten. Doordat je echt mag en kan samenwerken, zal het werk zinvoller worden en nemen we afscheid van laagwaardig administratief werk. We werken met elkaar aan het realiseren van mooie producten of diensten, met als neveneffect een goed bedrijfsresultaat. De eerste stap hierin is om over de impact en kansen van transparantie na te denken.

“Wat zou er gebeuren als mijn klanten en leveranciers over alle informatie konden beschikken die ik al ergens in een systeem heb?”

ZAKELIJKE PROCESSEN STAP VOOR STAP NAAR DE 'CLOUD'

Naast de uitdaging om samen te werken ontstaan er ook veel nieuwe technologische mogelijkheden. De komst van de 'cloud' zorgt er voor dat er veel eenvoudiger geprobeerd kan worden wat werkt zonder grote investeringen in hardware of software. Daarnaast zal de komende jaren alles waar we als consument zo gewend aan zijn geraakt bij Facebook en Bol.com ook naar de business-to-business wereld komen. Echter, niet alles hoeft direct vervangen te worden, starten met innoveren kan nu waar het het meeste potentie heeft. Gartner, een leidend onderzoeksbureau naar ontwikkelingen in de IT sector, heeft een zeer bruikbaar model geïntroduceerd hoe je hier per applicatie naar kunt kijken.

MEER TRANSPARANTIE, SNELLER SAMENWERKEN



Source: Gartner (August 2012)

Systems of record

Dit is het ERP / basis systeem dat je voor langere tijd koopt (8-10 jaar). Dit systeem bevat alle masterdata en hiermee ga en hoef je niet te innoveren.

Systems of differentiation

Dit zijn de applicaties die waarmee je je onderscheid van de concurrentie of die voor jouw specifieke branche waarde toevoegen. Hiervoor kies je specialisten die je markt of product erg goed begrijpen. Deze applicaties koop je voor de komende 3-5 jaar.

Systems of innovation

Dit zijn (cloud) applicaties waarmee je experimenteert. Je weet eigenlijk niet precies wat je met een bepaalde ontwikkeling moet, maar je weet wel dat je er iets mee moet. Je koopt, of huurt, deze applicaties om bewijs te verzamelen dat ze waarde toevoegen of kosten besparen, maar ze moeten ook zeer flexibel zijn naar de toekomst.

USE CASE: AGRIFAC MACHINERY

Use case: Agrifac Machinery

AANLEIDING

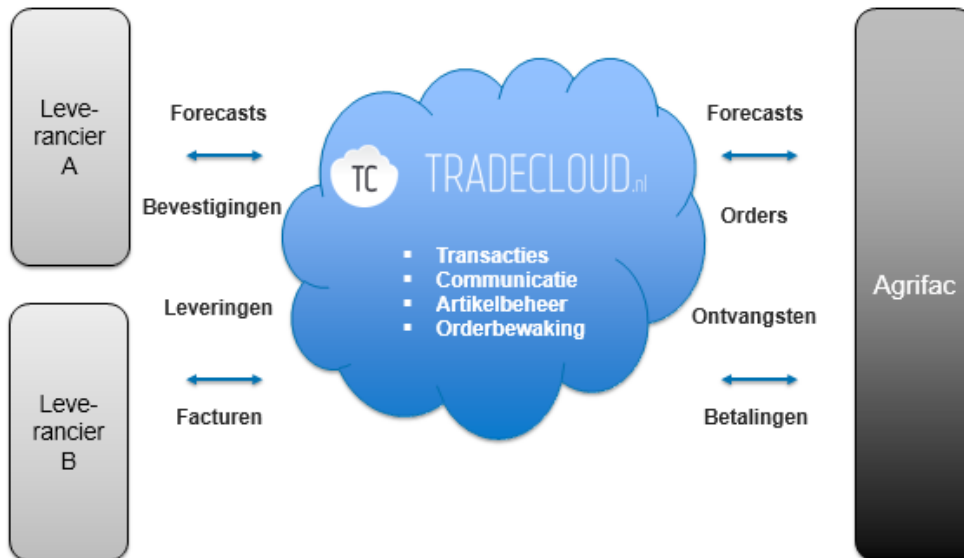
Agrifac is producent van landbouwmachines en springt eruit door voortdurend te acteren volgens het "4E for growers" concept: Efficiency, Economy, Ergonomy en Ecology. Dit concept stelt alle betrokken partijen in staat geld te verdienen met het product en met het merk Agrifac. Op basis van de 4E's ontwikkelt Agrifac hightech machines voor agrarische ondernemers die, net als Agrifac, willen groeien. Om deze groei mogelijk te maken zag Agrifac zich geconfronteerd met een te complex inkoopproces en relatief veel orderadministratie. Dit moest opgelost worden om groei mogelijk te maken die niet 1 op 1 gepaard ging met meer orderadministratie en voorraad. Het zo 'lean' mogelijk bouwen van machines moest ook toegepast worden op het administratieve inkoopproces.



USE CASE: AGRIFAC MACHINERY

OPLOSSING

Agrifac heeft gekozen voor TradeCloud om inkoopprocessen vergaand te integreren met haar leveranciers. Via het TradeCloud platform krijgen leveranciers inzage in de productieplanning/ materiaalbehoefte van Agrifac, bevestigen ze inkooporders en bepalen zij zelf hun leveringen.



Door een grotere verantwoordelijkheid bij leveranciers neer te leggen, hoeft er veel minder voorraad aangehouden te worden en kan er voorraad ver terug in de keten geconsolideerd worden. Ook kunnen de leveranciers door de transparantie van informatie zelf veel beter plannen.

Het uiteindelijke doel: een zeer betrouwbare materiaalbehoefte en levering, geen voorraad en direct betalen op basis van verbruik. Door dit alles ontstaat een sterke, zelf financierende keten.

“Operationeel inkopen is een stompzinige bezigheid, we moeten af van al het laagwaardige werk”
zegt Frank Jan Evers, Plant Manager van Agrifac.

USE CASE: AGRIFAC MACHINERY

Koopcriteria:

- Verkorten van 'time to market' door vergaande integratie met leveranciers
- Maandelijkse abonnementen, weinig risico om te gaan 'proberen'
- Geen IT-, beheer- of hardware kosten
- Medewerkers, klanten en leveranciers blij maken en houden

Over TradeCloud

TradeCloud specialiseert zich in ketenintegratie en levert een online applicatie waarmee B2B bedrijven slimmer met klanten en leveranciers kunnen communiceren. Bedrijven kunnen hun ERP-systeem eenvoudig op TradeCloud aansluiten en vervolgens stelt dat hen in staat om bijvoorbeeld klanten online bestellingen te laten plaatsen en leveranciers direct te laten meekijken in de productieplanning tot de status van facturen. Zo kan de hele keten veel beter afstemmen wanneer ze wat moeten leveren, of betalen.



MOGELIJKHEDEN VOOR UW BEDRIJF?

Mogelijkheden voor uw bedrijf?

Wij maken graag een afspraak voor een gratis Supply Chain Integratie Scan.

In een eerste gesprek doorlopen wij samen met u de volgende onderwerpen:

- Hoe wordt er nu samengewerkt met klanten & leveranciers?
- Waar liggen de grootste uitdagingen en/of mogelijkheden?
- Hoe zou een mogelijke oplossing er uit zien?
- Wat zijn de concrete voordelen en vervolgstappen?

U kunt ons bellen of e-mailen voor een vrijblijvende afspraak.

info@tradecloud.nl

BEDRIJFSINFORMATIE

TradeCloud B.V.

Molengraaffsingel 12, 2629 JD, Delft

015- 30 10 110

www.tradecloud.nl

