

# Elektronisch bestellen en meer...

**Geen losse bestelbonnen meer, geen facturen die zijn kwijtgeraakt en niet voor elke leverancier een andere bestelprocedure. Dat zou mooi zijn. En nóg mooier als je precies kunt volgen hoeveel je bij elke leverancier bestelt en dat de facturen, na goedkeuring, meteen al in je administratie zitten. AVR-Van Gansewinkel, groot in afvalverwerking, is hard op weg om dat te realiseren.**

Henk Klein  
Gunnewiek

Nico van Mourik is bij AVR-Van Gansewinkel belast met de invoering van de eerste fase: E-Catalogue. "Voor de bestellers binnen onze organisatie is het handig als zij snel de goederen kunnen zien met de bijbehorende prijzen en de levertijden waarvoor AVR-Van Gansewinkel een contract heeft. Tot nu toe houden we bij AVR in Oracle handmatig zo'n 30.000 artikelen bij. Dat kost veel tijd en nóg is het nooit echt up-to-date." Daarom wil AVR-Van Gansewinkel een systeem waar bij online, via het internet, bij onze voorkeurs-leveranciers bestellingen worden geplaatst. Van Mourik: "Eén look-and-feel, of het nu gaat om onderdelen voor de installatie, afsluiters, lagers, relais of dat het gaat om afdelinggebonden goederen zoals gereedschap, PBM's of meubilair. Bovendien staan onze gecontracteerde inkooprijzen erbij én kunnen we zien of het op voorraad is of wanneer de eerste aanvulling van de voorraad plaatsvindt." In het traject zit een koppeling van dat bestelsysteem met het bestaande Oracle ERP-systeem van AVR. Daarmee worden de bestellingen meteen ingevoerd in de administratie. Bij de Van Gansewinkel-

bedrijven ligt dat anders; daar wordt niet gewerkt met een uniform ERP-systeem. Op termijn wil AVR-Van Gansewinkel een elektronische factuur ontvangen die rechtstreeks de administratie ingaat. Na controle en autorisatie volgt dan automatisch de betaling. Van Mourik: "Op die manier maken we het voor iedereen makkelijker, dat levert minder fouten op en het scheelt een hoop werk!"

### Klant als uitgangspunt

Het begon allemaal met de wens van AVR-Van Gansewinkel om het besteltraject verder te automatiseren en nog gebruiksvriendelijker te maken: foto's erbij, op trefwoord zoeken. En: met alle leveranciers op dezelfde manier. Toen accountmanager Luuk Klaassen van Eriks dat hoorde, kaartte hij de mogelijkheden aan van elektronische communicatie rond bestellingen van materialen en onderdelen met het online portal Tradcom. Dat zou AVR-Van Gansewinkel een heleboel tijd besparen rond de orderadministratie en de facturering. Er was al een traject gestart met het opschonen van de categorie ap-

**'We maken het voor iedereen makkelijker'**

### AVR-Van Gansewinkel

AVR is marktleider in afvalverbranding met energierugwinning. Met een verwerkingscapaciteit van twee miljoen ton produceert AVR energie of warmte in haar afvalverbrandingsinstallaties in Duiven, Rotterdam en Rozenburg. AVR werkt continu aan de ontwikkeling van nieuwe methoden en technieken om afval nog beter om te vormen tot nuttige grondstof, bouwstof en brandstof. Afvaldienstverlener Van Gansewinkel is specialist in het inzamelen, be- en verwerken van afval, zowel in Nederland als ook België. Van Gansewinkel werkt met regionale organisaties om altijd dicht bij de klanten aanwezig te zijn en totaaloplossingen te kunnen bieden voor alle afvalvraagstukken. In 2007 zijn AVR en van Gansewinkel gefuseerd. In de afgelopen tijd hebben AVR en Van Gansewinkel zich steeds verder ontwikkeld. De dienstverlening is uitgebreid en beide bedrijven zijn enorm gegroeid. [www.avrvangansewinkel.eu](http://www.avrvangansewinkel.eu)



### Eriks en Tradcom

Eriks is een industrieel dienstverlener die een uitgebreid assortiment werktuigbouwkundige componenten en een op maat gesneden service levert in Nederland, België en daarbuiten. Het motto van Eriks is: kennis maakt het verschil. In Nederland zijn er 15 regionale servicecentra. Het hoofdkantoor staat in Alkmaar. Eriks biedt al enkele jaren met Tradcom een open communicatie- en bestelsysteem, compleet met budget- en autorisatiemogelijkheden. Ook kan de catalogus worden gekoppeld aan het ERP-systeem van de besteller. Tradcom is een samenwerkingsverband van acht leveranciers in de MRO-markt. (MRO= Maintenance, repair and overhaul) [www.eriks.nl](http://www.eriks.nl) en [www.eriks.be](http://www.eriks.be)

pendages in het ERP-systeem van AVR. Van Mourik: "Het werd nóg interessanter toen hij ons in contact bracht met TNTPost Electronisch Zakendoen. Wij kregen hier een presentatie van hen samen. Daarbij adviseerde Eriks ons om met Tradcom te gaan werken, via het portal Elektronisch Zakendoen van TNTPost. Dat maakte het mogelijk om met meerdere leveranciers op dezelfde manier te gaan werken." Luuk Klaassen van Eriks licht dat toe: "Eigenlijk wel opvallend dat een technische groothandel als Eriks een account adviseert op het gebied van elektronische communicatie. Maar het past in onze filosofie: 'kennis maakt het verschil'. Wij hebben ook veel kennis in huis omtrent logistieke concepten en willen dat graag delen met onze klanten. Daarbij nemen we de wensen en behoeften van de klant als uitgangspunt."

### De rol van TNTPost

Tradcom werkt al jaren als platform voor elektronisch bestellen voor acht MRO-leveranciers. Wat voegt TNTPost daaraan toe? Steef Hammerstein, directeur Verkoop en marketing van de divisie Elektronisch Zakendoen: "Alles draait om standaardisatie. Elke leverancier hanteert z'n eigen systeem, elke klant heeft zo zijn eigen wensen. Wij bieden een portal, ofwel doorgeefluik, waar berichten wor-

V.l.n.r.: Luuk Klaassen van Eriks, Nico van Mourik van AVR-Van Gansewinkel en Steef Hammerstein van TNTPost.



*'Er is een forse besparing mogelijk'*

den vertaald van het ene naar het andere formaat. Daarvoor zoeken wij samenwerking met alle partijen. Dat is met Eriks begonnen bij Corus, die één platform wilde voor alle leveranciers. Toen hebben we ook een koppeling gemaakt met Tradcom. Straks kunnen alle bestellers binnen AVR - VanGanswinkel hun artikelen bestellen via één platform. Op 1 april is fase één afgesloten, waarbij het systeem werkt met drie aangesloten leveranciers. En uiteraard is Eriks één van die leveranciers." Oer-Hollandse vraag: wat kost dat en wie betaalt ervoor? Hammerstein: "TNT helpt gebruikers aan twee kanten: de bestellende gebruiker bij het inrichten van de software en het aansluiten op de eigen administratie en andere software (lees ERP). Bij leveranciers adviseren wij hoe zij kunnen meedoen, gebaseerd op de software en de data die voorhanden is. Wij kijken dan naar de hele keten: van artikelomschrijving met beeld, prijzen, bestelling, pakbon, verzending tot en met de factuur. TNT vraagt van de gebruiker aan de klantzijde én van de leverancier eenmalige aansluitkosten en een maandelijks fee. Maar die kosten zijn laag, want wij leveren één platform en delen de kosten daarvan met veel partijen. En

als gebruiker kun je straks bij vele tientallen leveranciers bestellen met dit systeem, met veel tijdswinst en minder fouten."

### Veel voordelen

Van Mourik heeft duidelijk voor ogen wat zijn boodschap is voor leveranciers. "Wij geven leveranciers aan dat we graag op die manier willen bestellen en verwijzen dan naar TNTPost. Het elektronisch bestellen is de eerste fase; als dit goed loopt, dan kijken we naar volgende stappen, zoals orderbevestiging en facturering." Daarbij heeft hij te maken met twee organisatieonderdelen die verschillend zijn qua automatisering.

AVR werkt met een Oracle ERP-systeem, bij van Ganswinkel heeft elke regio zijn eigen manier van bestellen. Van Mourik: "Voor de toekomst kijken we naar de mogelijkheid voor verdere harmonisatie in de administratieve systemen." Bij Van Ganswinkel bestelt men nu veelal per telefoon of per fax. Het is de bedoeling om relevante bestellingen via het nieuwe e-

ordersysteem te laten lopen. Voordelen daarvan zijn niet alleen de snelheid en dus tijdsbesparing. Voor de besteller zijn de afgesproken inkooprijzen en levertijden zichtbaar, zoals die door inkoop zijn overeengekomen met de leveranciers. Van Mourik: "Voor ons is het belangrijk dat het gebruiksvriendelijk is. Om draagkracht binnen de organisatie te krijgen, moet het makkelijker zijn dan tot nu toe." Bovendien ontstaat er zicht op de orderstroom: wie bestelt er, hoeveel, hoe vaak, voor welke bedragen, bij welke leverancier? Van Mourik: "Met die managementinformatie kunnen we het proces nog verder stroomlijnen en uiteindelijk kosten besparen. Zowel op korte als op

lange termijn zitten er veel voordelen aan."

Dat voordeel bestaat allereerst uit een efficiëntere bestelprocedure. De desbetreffende medewerkers kunnen zich dan in de vrij gekomen manuren meer focussen op de diensten en goederen die nog niet in een contract staan. Bovendien ontstaan er minder fouten doordat er geen gegevens meer hoeven te worden overgetikt of telefonisch doorgegeven. Steef Hammerstein: "Er is een forse besparing mogelijk door minder zoektijd, minder fouten, minder controles. De ervaring leert dat in het hele proces van bestelling tot factuurafhandeling 25 procent van de tijd gemoeid is met correcties. We willen dat terugbrengen naar vijf procent."

### Hoe verder

Van Mourik: "We hebben nu fase één van E-Catalogue achter de rug. Daarmee kunnen we bij drie leveranciers bestellen. We kunnen prijzen vergelijken, een afbeelding zien en levertijden. Bovendien is er aansluiting op het ERP en beschikken we over managementinformatie. In de volgende stappen kijken we naar uitbreiding van het aantal leveranciers maar ook uitbreiding van de beschikbare informatie. Een belangrijk aspect in het geheel zijn onze magazijnvoorraden, met een minimum- en maximumvoorraad. Met het draaien van een min/max rapportage gaat er automatisch een bestelling uit als de voorraad te klein wordt." Een andere uitdaging voor de toekomst is de elektronische factuurverwerking. Bovendien is er het verschil in automatiseringsstructuur tussen AVR en Van Ganswinkel. Kortom: een heleboel te doen! Van Mourik: "We weten inmiddels dat we hiermee op de goede weg zijn, klaar voor de toekomst. Hiermee kunnen we effectiever en efficiënter werken. Ik ben er heel blij mee dat Eriks ons in dit traject actief heeft geholpen." ■

## TNTPost en Elektronisch Zakendoen

TNT Post wil met Elektronisch Zakendoen één oplossing, één aansluitpunt en één aanspreekpunt bieden voor elektronisch zakendoen. Digitalisering van het proces van bestellen en facturering kan tot 75 procent kostenbesparing opleveren. TNT Post adviseert en begeleidt klanten in hun specifieke routekaart, van fysiek naar digitaal en van losse modules richting totaaloplossingen. Compleet met een B2B platform waar inkopers en leveranciers digitaal berichten uitwisselen.

[www.tntpost.nl/zakelijk/digitale-post/elektronisch-zakendoen/](http://www.tntpost.nl/zakelijk/digitale-post/elektronisch-zakendoen/)