

Vegro

Overzicht

■ De uitdaging

Met een kernassortiment van 30.000 direct leverbare en nog eens 120.000 op bestelling verkrijgbare artikelen wilde Vegro overzicht houden op zijn voorraadniveaus. Om een sterke speler in de branche te blijven, moest het bedrijf behalve op logistieke informatie ook scherp kunnen sturen op financiële en verkoopinformatie. Maar bij het ontsluiten van deze belangrijke managementinformatie liep Vegro tegen beperkingen aan.

■ Het platform

- JD Edwards

■ De oplossing

- IBM® Cognos® 8 BI

■ De resultaten

- *Effectief sturen op basis van gecombineerde informatie*
- *Efficiënter opereren door beter inzicht in de kosten*
- *Optimaliseren van de voorraad voor een hoger serviceniveau*
- *In staat om huidige en toekomstige managementvragen te beantwoorden*



© 2009 Jupiterimages Corporation

Vegro is een van de meest toonaangevende sanitair- en verwarmingsgroothandels in Nederland. Het bedrijf startte in de jaren vijftig met de verkoop van kachels en heeft daarna het leveringsprogramma uitgebreid met centrale verwarming, sanitair en warmwaterapparaten. Tot de klanten van Vegro behoren professionele installatiebedrijven en detaillisten. De groothandel heeft vijftien verkoopvestigingen verspreid over het land en distributiecentra in Alkmaar en Zwolle. Het hoofdkantoor, met alle ondersteunende afdelingen, bevindt zich in Alkmaar. Circa vierhonderd mensen zijn werkzaam bij Vegro.

De uitdaging

Vegro bedient zowel kleine zelfstandige installateurs en grote projectinstallateurs als detaillisten. Al deze klanten kunnen rekenen op een kernassortiment van zo'n 30.000 artikelen, waarvan zo'n zeventig procent binnen één dag wordt geleverd. Daarnaast zijn circa 120.000 artikelen op bestelling verkrijgbaar. Om een sterke speler te blijven in de branche is het belangrijker dan ooit dat Vegro scherp stuurt. Zo moet het assortiment goed aansluiten op de uiteenlopende wensen van klanten en de voorraad niet te hoog maar wel toereikend zijn om de levertijd van een dag waar te maken. Ook is het

essentieel om omzetontwikkelingen op de voet te volgen en marges te optimaliseren. Kortom, actuele en betrouwbare financiële, logistieke en verkoopinformatie is van vitaal belang voor de groothandel. In 2002 stapte Vegro over van een eigen ERP-oplossing naar een ERP-systeem van JD Edwards. Dit systeem schoot echter te kort waar het ging om managementinformatie. Wim Doedens, Informatie Analist bij Vegro vertelt: “We hebben toen gekozen om de gegevens uit JD Edwards te ontsluiten met Business Intelligence-software van IBM Cognos. Vooral omdat we een flexibele oplossing wilden, waarmee we niet alleen nu maar ook straks belangrijke managementvragen kunnen beantwoorden. Ook telden voor ons de omvang en stabiliteit van de IBM Cognos-organisatie in Europa mee.”

De aanpak

In korte tijd realiseerde de groothandel het Vegro Management Informatie Systeem, kortweg VeMIS. JD Edwards voedt deze IBM Cognos-oplossing iedere nacht met kerngegevens zoals netto-omzet en brutowinst per regio, productgroep of vertegenwoordiger, conversie ratio van offerte naar order, voorraadniveau, magazijnbewegingen en omloopsnelheid. Na verwerking in VeMIS worden deze gegevens via het web verspreid aan het hoger en het middelmanagement op het hoofdkantoor en de verkoopvestigingen. In eerste instantie gebeurde dat in de vorm van overzichten en kubussen, sinds de update naar IBM Cognos 8 BI

vooral via kant-en-klare rapporten. “De stap naar IBM Cognos 8 hebben we met name met Het oog op onze plannen voor scorecarding gemaakt. Daarmee wil onze directie nog meer de vinger aan de pols houden en gericht sturen. IBM Cognos 8 BI biedt betere integratiemogelijkheden”, legt Doedens uit. Bij de ontwikkeling van de rapporten heeft Vegro kritisch naar de informatiebehoefte gekeken. Doedens: “Als je begint met een geavanceerd BI-systeem, ga je een leerproces in. Eerst wil het management alles weten, dan komt het beseft dat je moet focussen op informatie die echt nodig is, de krenten in de pap. Vanuit die gedachte hebben we op basis van bestaande overzichten en informatie in de persoonlijke mappen van managers de standaard rapporten gemaakt.” Het gebruik van tools voor uitgebreide data-analyse is teruggebracht. “Met standaard rapporten voorkom je discussies en een verkeerde interpretatie van data. Gebruikers kunnen als dat nodig is eenvoudig in hun rapporten doorklikken naar relevante detailinformatie. Een selecte groep heeft toegang tot kubussen waarop je allerlei analyses kunt loslaten”, zo zegt Doedens.

De resultaten

Met IBM Cognos heeft Vegro de basis gelegd voor het nemen van effectieve stuurmaatregelen en efficiënter opereren. Doedens: “VeMIS stelt ons in staat om allerlei gegevens te combineren en informatie makkelijk en snel vanuit verschillende invalshoeken beschikbaar te maken voor gebruikers.

“Ons management-informatiesysteem stelt ons in staat om allerlei gegevens te combineren en informatie snel en gemakkelijk vanuit verschillende invalshoeken beschikbaar te maken. Het is de basis voor effectief sturen en efficiënter opereren.”

Wim Doedens, Informatie Analist, Vegro

Het topmanagement heeft op één A4-tje inzicht in belangrijke kernindicatoren zoals de verkoopresultaten en kosten. Het financieel management kan bijvoorbeeld de kostenontwikkeling volgen, uitgesplitst naar afdeling. Terwijl het logistiek management nu beter inzicht heeft in de voorraad; de optimalisatie daarvan is heel belangrijk voor ons." Al snel na het beschikbaar stellen van de rapporten, zag Vegro dat er veel gebruik van wordt gemaakt. "Met de behoefte om scherper te sturen, is een heel nieuwe informatiebehoefte ontstaan. Het flexibele concept van IBM Cognos 8 stelt ons in staat om daar verder op in te spelen en ook toekomstige vragen te beantwoorden", aldus Doedens. Vegro gaat zich nu richten op de invoering van balanced scorecarding. Doedens: "We gaan prestatie-indicatoren per afdeling en Vegro-breed benoemen met als doel onze processen verder te stroomlijnen." Vegro neemt hiermee nog een belangrijke stap op de weg naar prestatieverbetering.

Over IBM Cognos BI en Performance Management

De oplossingen voor IBM Cognos Business Intelligence (BI) en Performance Management van IBM bieden wereldwijd toonaangevende software, ondersteuning en diensten op het gebied van Enterprise Planning, consolidatie en BI. Organisaties kunnen hiermee hun financiële en operationele prestaties beter plannen, begrijpen en beheren. De oplossingen van IBM Cognos brengen technologie, analyseapplicaties, best practices en een omvangrijk netwerk van partners bij elkaar. Zo wordt klanten een open, flexibele en complete Performance-oplossing geboden. Meer dan 23.000 klanten in ruim 135 landen over de hele wereld kiezen voor IBM Cognos-oplossingen. Voor meer informatie of contact: www.ibm.com/cognos.



© Copyright IBM Corporation 2009

IBM Canada
3755 Riverside Drive
Ottawa, ON, Canada K1G 4K9

Produced in Canada
April 2009
All Rights Reserved.

IBM, the IBM logo and ibm.com are trademarks or registered trademarks of International Business Machines Corporation in the United States, other countries, or both. If these and other IBM trademarked terms are marked on their first occurrence in this information with a trademark symbol (® or ™), these symbols indicate U.S. registered or common law trademarks owned by IBM at the time this information was published. Such trademarks may also be registered or common law trademarks in other countries. A current list of IBM trademarks is available on the Web at "Copyright and trademark information" at www.ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Other company, product and service names may be trademarks or service marks of others.

This case study is an example of how one customer uses IBM products. There is no guarantee of comparable results.

References in this publication to IBM products or services do not imply that IBM intends to make them available in all countries in which IBM operates.

Any reference in this information to non-IBM Web sites are provided for convenience only and do not in any manner serve as an endorsement of those Web sites. The materials at those Web sites are not part of the materials for this IBM product and use of those Web sites is at your own risk.