

In deze uitgave:

- Interview AV Flexologic
- Bedrijfssoftware technische handelsonderneming
- Introductiesessie
- Nieuwsartikelen

WSB Solutions presenteert u de nieuwsbrief voor de branches (Technische) Groothandel en Service en Onderhoud 2011. Door middel van deze nieuwsbrief wordt u op de hoogte gehouden van de laatste ontwikkelingen op het gebied van deze branches in relatie tot de branchespecifieke software van WSB Solutions.

Voor de lezers uit de motorenbranche valt het op dat we deze nieuwsbrief wat breder in gaan zetten. Wij zijn verschillende keren benaderd door bedrijven uit de (technische) groothandel met of zonder service en onderhoud of wij ook iets voor hun branche konden betekenen.

Men veronderstelde dat wij alleen maar bedrijven in de motorenbranche konden bedienen.

Hoewel iedere branche en zelfs ieder bedrijf binnen een branche zijn of haar unieke uitdagingen kent, zijn er softwarematig wel degelijk overeenkomsten.

Om onze oplossingen aan een breder publiek bekend te maken is er voor een nieuwsbrief gekozen die dit moet gaan ondersteunen.

Echter, er is een praktisch probleem ontstaan ten aanzien van de benaming. Technische Groothandel met of zonder

Service en Onderhoud wordt wel erg lang en leest dus niet echt prettig. Vandaar aan u de oproep om ons te helpen bij een pakkende naam die de "lading dekt".

De inzender met de meest pakkende naam wint een iPad2!

Wij zien uw inzendingen graag tegemoet. Stuur uw suggestie naar info@wsb-solutions.nl.

Wilt u zelf ook eens ervaren hoe de brancheoplossing van WSB Solutions werkt, dan nodigen we u van harte uit om een bezoek te brengen aan één van onze introductiesessies. Voor (Technische) Groothandels staat deze voor 11 oktober ingepland en voor bedrijven in de Service & Onderhoud op 8 november.

Ik hoop u allen te mogen begroeten bij WSB Solutions op één van deze dagen.

Wilt u reageren op deze nieuwsbrief of heeft u suggesties, dan kunt u mij bereiken via onderstaande gegevens.

Ik wens u veel leesplezier.

Bart Rietveld,
Algemeen directeur



b.rietveld@wsb-solutions.nl



WSB Solutions B.V.

Kade 30, 3371 EP Hardinxveld-Giessendam
T. (0184) 61 88 37, www.wsb-solutions.nl

WSB, THAT'S IT!



Als je als bedrijf technisch hoogwaardige producten levert, kun je natuurlijk ook achter de schermen niet achterblijven. "Maar toch was ons systeem al tien jaar hetzelfde." En dat terwijl AV Flexologic in rap tempo groeide en zich verder ontwikkelde. Dus koos projectmanager Martijn Otten voor een systeem dat mee kon gaan met zijn tijd.

AV Flexologic: Hollandse hightech onder controle

"We verwachten een betere grip op de kosten te krijgen"

AV Flexologic, sinds 1968, levert grafische machines voor de verpakkingindustrie - dus om verpakking te bedrukken. Het bedrijf is hierin absolute marktleider en kent wereldwijd maar vier serieuze concurrenten. Een niche industrie dus die, ondanks de crisis, een enorme groei doormaakt. "We werken nu met 25 man maar daar komt elke twee maanden wel iemand bij," aldus Otten. Hij vertelt verder: "We maken drie categorieën machines. De kleinere printmachines voor de labelmarkt, zoals voor flesetiketten. Printmachines voor kartonnen dozen. En tot slot de drukmachines voor de flexibele verpakking zoals melkpakken en chipszakken. Hieronder valt ook de Mount-0-matic die helemaal gerobotiseerd de drukplaten volautomatisch op een duizendste mm nauwkeurig kan monteren." Een knap staaltje Hollandse hightech dus.

Klik

Hoe innovatief AV Flexologic ook was, en is, ondertussen bleef de bedrijfssoftware achter. "We werkten met een systeem, Improve genaamd, dat inmiddels tien jaar oud was, en echt aan elkaar geplakt. We konden ook geen support meer krijgen van onze toenmalige automatiseringspartner. End of life dus. We gebruikten overal excelsheets voor."

Terwijl alles natuurlijk prima in een nieuw type ERP systeem gezet zou kunnen worden. Ottens oog viel op Microsoft Navision. "Ik had al gehoord dat het goed werkte. En Microsoft heeft ook gewoon de naam. Het is een groot bedrijf. Ze hebben daarbij ook nog een duidelijk development traject tot 2020. Dus voorlopig zouden we hiermee vooruit kunnen." Hij vervolgt: "Daarbij denken we ook aan uitbreiding in het buitenland. En dat kan goed met Navision dankzij de speciale taal functie." AV Flexologic was al een uitgebreide selectieprocedure begonnen met vijf automatiseringsbedrijven waarvan er uiteindelijk drie overbleven. Toen kwam WSB Solutions om de hoek kijken. "We kwamen ze tegen op een beurs en het segment waar zij op doelden, daar vielen wij ook in. Dat sprak ons aan." Zo heeft WSB voor de motorenbranche en de technische groothandel speciale modules ontwikkeld. Dus daar wilde Otten meer van weten. Een afspraak volgde. "WSB stak met kop en schouders uit boven de anderen. Ze zijn echt gericht op ons type bedrijven. Ze zijn echt dedicated en enthousiast. Die hoge mate van betrokkenheid en de juiste 'klik' heeft voor ons de doorslag gegeven."

Grip

Zoals alle bedrijven die met WSB beginnen aan de implementatie van een nieuw

systeem, werd er begonnen met een grondige doorlichting van het bedrijf door middel van interviews met mensen op alle afdelingen. "Dus wat doe je, hoe en waarom? Eerst goed kijken hoe het gaat, dan pas veranderen. Gelijk een goede gelegenheid om te zien hoe ons bedrijf echt werkt." Met deze gegevens werd er een ontwerp gemaakt. Het uiteindelijke doel: tijdswinst, strak voorraadbeheer, maximale werkvoorbereiding, juiste inschatting en tracering van de kosten en het kunnen boeken op projecten. Efficiëntie dus. Otten geeft een voorbeeld uit de praktijk: "We werken veel met standaard onderdelen. Dan is het goed om een overzicht te hebben van wat er in voorraad is, wat in bestelling is en welke machines er geproduceerd moeten worden. WSB heeft daarvoor een module met een 'stoplicht': een groen lampje betekent genoeg op voorraad, oranje betekent opletten en rood dat er niet genoeg is." Ander voordeel is dat er direct een gedetailleerde kostencalculatie per machine op te vragen is. Dus hoeveel tijd en onderdelen de bouw kost. "Mocht daar opeens een uitschieter in zitten, dan zie je direct waar dat is gebeurd. Dan kun je maatregelen nemen of je prijs verhogen. We verwachten dus een betere grip op de kosten en een goed overzicht van alle bedrijfsprocessen."

Impact

Het implementatietraject loopt sinds juli. Vanaf 1 januari moet alles live gaan. "Tot nu toe gaat het soepel." Toch zijn er zaken die Otten achteraf anders zou hebben gedaan. Bijvoorbeeld de communicatie met het personeel. "We hadden hen achteraf gezien vanaf het eerste begin beter moeten inlichten. Als je je werk altijd op een bepaalde manier hebt gedaan en dat opeens verandert, is dat namelijk wel even wennen. Maar nu is iedereen op de hoogte en hard bezig. Het loopt goed." Ook voor hem zelf is het een hele onderneming gebleken.

"Ik had steeds minder tijd om het proces goed te begeleiden. Het was WSB die toen aan de bel trok omdat het fout dreigde te gaan. Ik heb daarop de begeleiding overgedragen. Ik vind dat trouwens echt voor WSB spreken dat zij dat signaleerden en ter sprake brachten. Ze zijn onderdeel geworden van ons bedrijf."

*Piet Otten >
Algemeen directeur AV Flexologic*



Bedrijfssoftware voor de technische handelsonderneming

Of het nu gaat om het verhogen van de omzet, reduceren van kosten, het vergroten van de productiviteit van uw medewerkers, het verbeteren van de dienstverlening aan klanten of om het sneller en beter nemen van beslissingen... goede bedrijfssoftware die afgestemd is op uw branche is daarbij essentieel. Graag laten we u kennis maken met bedrijfssoftware van WSB Solutions die specifiek is afgestemd op technische handelsondernemingen en onderhouds- en servicebedrijven.

Brancheoplossing op basis van innovatieve wereldstandaard

De branchespecifieke bedrijfssoftware wordt door WSB Solutions ontwikkeld op basis van het platform van Microsoft Dynamics NAV. Microsoft Dynamics NAV is een volledig geïntegreerde bedrijfsoplossing gericht op het stroomlijnen van al uw primaire

bedrijfsprocessen. Wereldwijd maken maar liefst ruim 80.000 bedrijven gebruik van MS Dynamics NAV. Door WSB Solutions wordt hieraan continu geïntegreerde branchespecifieke functionaliteit toegevoegd. Voor de ontwikkeling hiervan wordt nauw samengewerkt met de bedrijven in de branche. Ook is WSB Solutions lid van diverse brancheverenigingen, om nieuwe ontwikkelingen in de branche snel te kunnen vertalen naar praktische oplossingen.

Functionaliteit

De brancheoplossing voor technische handelsondernemingen biedt u onder meer:

- nauwkeurige voorraadadministratie dankzij uitgebreide logistieke functionaliteit.
- betere dienstverlening aan klanten met behulp van uitgebreide service functionaliteit.

- altijd up to date inzicht in servicehistorie van klanten en objecten.
- grip op uw projecten, service en productie met geïntegreerde urenregistratie.
- mogelijkheid tot het koppelen van een webshop voor optimalisatie van het verkoopproces.
- efficiëntere en effectievere service op locatie met mobiele fieldservice oplossingen.

Rendementsverbetering op basis van flexibele standaardoplossing

Dankzij onder meer deze branchegerichte functionele uitbreidingen op het toch al rijk uitgeruste MS Dynamics NAV beschikt u met de branchesoftware van WSB Solutions over een standaard bedrijfsoplossing voor uw gehele bedrijfsvoering. U verhoogt de individuele productiviteit van uw medewerkers en zo het rendement van uw gehele organisatie. Met één systeem zijn uw medewerkers immers verlost van dubbele invoer en is voortaan de meest actuele informatie direct voor iedereen beschikbaar vanuit één systeem. Daarnaast is het zo dat de flexibiliteit van het systeem u de mogelijkheid biedt het systeem voor uw specifieke situatie in te richten; nu maar ook voor veranderingen in de toekomst.

Meer weten?

Wilt u meer weten over wat de brancheoplossingen van WSB Solutions voor uw bedrijf kunnen betekenen, neemt u dan gerust contact met ons op of stuur even een e-mail naar r.deklein@wsb-solutions.nl.



Aankondiging

Introductiesessies Microsoft Dynamics NAV 2009 najaar 2011

Vanwege het grote succes van eerdere introductiesessies zal WSB Solutions in het najaar opnieuw gelegenheden bieden om vrijblijvend kennis te maken met de bedrijfssoftware voor uw branche. Graag nodigen we u hiervoor uit.

Zoals u wellicht weet, worden de brancheoplossingen van WSB Solutions gebaseerd op de bedrijfssoftware Microsoft Dynamics NAV. Steeds meer bedrijven in de branche zijn onder de indruk geraakt van de flexibiliteit van dit systeem en van de volledig geïntegreerde brancheoplossingen van WSB Solutions en zijn dan ook tot aanschaf en implementatie overgegaan. De introductiesessies geven u de mogelijk-

heid zelf kennis te maken met de software en deze 'live' in actie te zien. Naast een introductie in Microsoft Dynamics NAV, is de sessie vooral ook gericht op de branchespecifieke functionaliteit die WSB Solutions voor en in samenwerking met de branche heeft ontwikkeld.

Op **dinsdag 11 oktober** organiseert WSB Solutions een introductiesessie speciaal voor de **technische groothandel**.

Een kleine maand later, op **dinsdag 8 november** wordt de introductiesessie georganiseerd voor bedrijven die actief zijn in de **service & onderhoud** (voorheen uitsluitend de motorenbranche).

Voor beide introductiesessies start het programma om 10.00 uur en wordt aansluitend een lunch geserveerd. Uiteraard is er voldoende ruimte voor uitwisseling met ons en met uw branchegenoten. Het aantal beschikbare plaatsen is beperkt. Meld u daarom snel aan! U ontvangt een bevestiging van uw inschrijving en een routebeschrijving. Graag tot ziens op één van de introductiesessies dit najaar!

Wilt u meer informatie of wilt u zich aanmelden voor de introductiesessie? Stuur dan even een e-mail naar r.deklein@wsb-solutions.nl.

Samenvatting van het Verslag van de Microsoft Wereldwijde Partner Conference 2011

Microsoft heeft afgelopen juli weer haar jaarlijkse World Partner Conference gehouden, deze keer in Los Angeles. Zoals gebruikelijk kwam Microsoft tijdens de conferentie weer met veel nieuwe aankondigingen naar buiten. Enkele van deze aankondigingen wil ik u niet onthouden. Door het nieuwe certificeringprogramma is het aantal gecertificeerde partners wereldwijd teruggebracht van ruim 4.000 naar zo'n 1.500 partners (WSB Solutions hoort bij deze 1.500!). Tijdens deze conferentie werd herhaaldelijk bevestigd vanuit het Microsoft topmanagement dat de Dynamics business van strategisch belang is voor Microsoft.

Verder werd bekend gemaakt dat de volgende versie van Microsoft Dynamics NAV medio 2012 verwacht wordt. Deze versie zal als eerste ERP oplossing de "cloud" in gaan. Overduidelijk is dat Microsoft wat de cloud betreft midden in een leercurve zit. Wat het natuurlijk ook lastig maakt om een echte strategie voor de nabije toekomst uit te stippelen. Daar komt bij dat niet alle producten tegelijkertijd voor de cloud beschikbaar komen, maar door de klanten wel geïntegreerd gebruikt moeten kunnen worden.

De keuze van Microsoft voor een hybride model (software zowel op locatie als in

de cloud) lijkt steeds belangrijker te worden. Het feit dat Microsoft strategisch heeft gekozen om al haar oplossingen in beide varianten aan te bieden kan op termijn weleens een hele belangrijke zet blijken. Ook werd, zoals gebruikelijk, het R&D budget voor het komende jaar bekend gemaakt. Hieruit blijkt dat Microsoft op dit terrein weer op eenzame hoogte staat en in 2012 ruim \$ 9 miljard (!) zal investeren. Wilt u meer over de World Partner Conference te weten komen, neem dan gerust contact met ons op.



2011
Preferred Partner



Deze nieuwsbrief is een uitgave van:

WSB Solutions B.V.
Kade 30, 3371 EP
Postbus 283, 3370 AG
Hardinxveld-Giessendam

T. (0184) 61 88 37
F. (0184) 61 65 52
I. www.wsb-solutions.nl
E. info@wsb-solutions.nl



WSB, THAT'S IT!