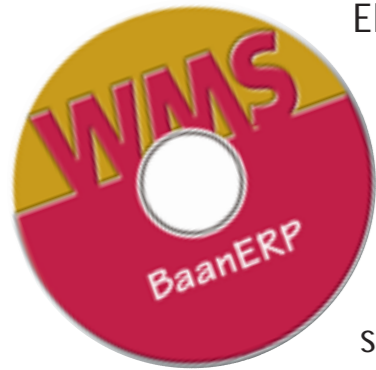


# Distri Group kiest voor integraal systeem



Elk productie- of handelsbedrijf met een magazijn ziet zich vroeg of laat voor de vraag gesteld: stuur je het magazijn aan met een generiek ERP-pakket of schaf je hiervoor een speciaal warehouse management systeem (WMS) aan?

Distri Group, distributeur van onder meer telefoonkaarten, had voldoende aan BaanERP. Wel moest er eerst nog het nodige aan worden verbouwd.

## Marcel te Lindert

In juni 2001 besloot DistriCard Telecom, een onderdeel van Distri Group, dat het tijd werd voor een nieuw ERP-pakket. De in telefoonkaarten groot geworden groothandel ging op zoek en schafte bij Profuse BaanERP aan. Op 1 januari 2002 draaide het pakket al. "Waarom het zo snel moest? We groeiden uit ons jasje. Drie jaar geleden verstuurden we 70 pakketten per dag, nu 700. Bovendien kwam de euro er aan", zegt controller Rik de Lange van Distri Group, projectleider tijdens de implementatie. BaanERP wordt inmiddels door elke divisie van de Distri Group gebruikt, dus ook door Distri Logistic Services (DLS). Deze logistieke tak werd in 2001 opgericht toen Distri Group ontdekte dat de bestaande logistiek dienstverleners niet konden voldoen aan de eisen. Tevens bleek dat er niet alleen een markt was voor de distributie van telefoonkaarten, maar ook van andere diefstalgevoelige producten. In Wateringen, onder de rook van Den Haag, heeft DLS een magazijn van 3500 vierkante meter, 13 meter hoogte en 3000 palletplaatsen. Daarnaast is er een tweetal dc's in Meppel en in Valkenswaard. In totaal werken er 55 mensen bij DLS; het merendeel daarvan 0is chauffeur.

## INTEGRAAL PAKKET

Distri Group koos er bewust voor om het magazijn van DLS aan te sturen met BaanERP. De

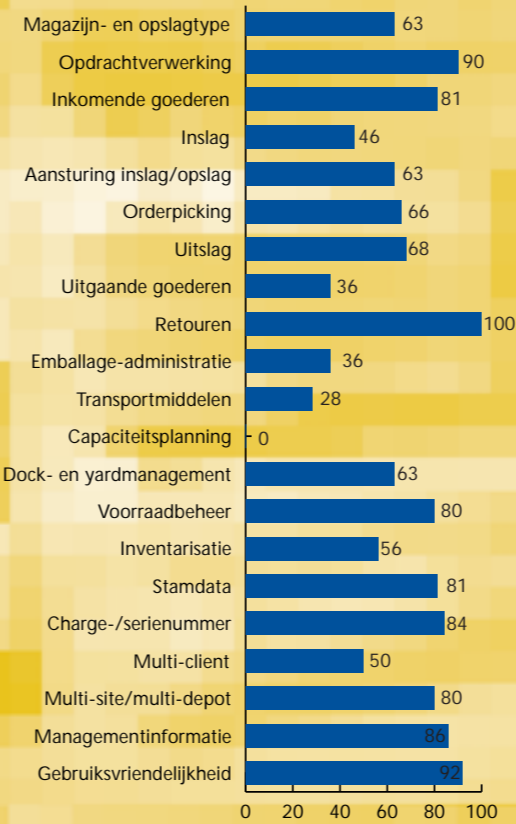
Lange: "We zochten één integraal pakket voor het hele bedrijf. De standaard functionaliteit in Baan op het gebied van WMS was voldoende om de operatie op te starten en alle orders op 1 januari de deur uit te krijgen." Ron van Dop, logistiek directeur van DLS, valt hem bij. "Puur logistiek gezien zijn andere ERP-pakketten misschien wel beter dan BaanERP. Maar als je naar alle activiteiten in het bedrijf kijkt, past dit pakket het best."

## MAATWERKPUNTEN

Biedt een stand-alone warehouse management systeem echter niet meer mogelijkheden voor het magazijn dan een ERP-pakket zoals Baan levert? "Die discussie hebben we intern ook gehad", geeft Van Dop toe. "Een pakket zoals Locus biedt meer intelligentie. Daarmee had ik het magazijn optimaal kunnen aansturen, maar dan had ik de andere divisies van de groep met een probleem opgezadeld." De logistiek directeur doelt daarmee op de integratie van zo'n WMS met het ERP-pakket. Eén integraal pakket is niet alleen sneller te implementeren en makkelijker te onderhouden, maar biedt ook voordelen in het gebruik. Zeker bij DLS, waar een groot deel van de orders afkomstig is van andere divisies van Distri Group. Nadat Distri Group op 1 januari 2002 het nieuwe pakket in gebruik had genomen, werd een

## ERP-pakket met WMS-module

Met het pakket BaanERP richt Baan zich voornamelijk op discrete productiebedrijven in vier branches: automotive, elektronica, luchtvaart & defensie en machinebouw. In Nederland wordt het pakket daarnaast ook veel gebruikt in de bouw. Voor dergelijke bedrijven is de productie van primair belang terwijl dat van warehousing meestal secundair is. Baan biedt weliswaar enige functionaliteit voor warehouse management, maar dit heeft nooit de allerhoogste prioriteit van de ontwikkelafdeling genoten. Voor bedrijven die aan de WMS-module niet genoeg hebben, is Baan echter een samenwerkingsverband aangegaan met LIS, een in WMS gespecialiseerde softwareleverancier. Doel hiervan is de ontwikkeling van een standaard interface tussen BaanERP en Dispatcher-WMS, het pakket van LIS.



\* Bij de score is uitgegaan van versie 5.0c van BaanERP

\* De score is slechts een indicatie van de mogelijkheden van een pakket. Voor een magazijn met specifieke kenmerken kan de score per functionaliteit anders uitvallen.

warehouse logistics Een project van Fraunhofer-IML, IPL Consultants en Transport+Opslag



Rik de Lange (links) en Ron van Dop van Distri Group: "We zijn tegen veel meer bugs aangelopen dan we hadden verwacht"

## Referenties van Profuse

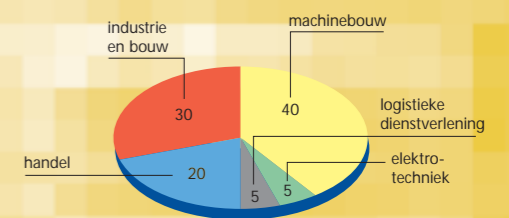
Het in 1991 opgerichte Profuse heeft zich lange tijd alleen beziggehouden met de verkoop, implementatie en onderhoud van Baan-software. Anno 2003 is het softwarehuis uit Veenendaal uitgegroeid tot veruit de grootste reseller van Baan in Nederland met zo'n 400 klanten. Drie maanden geleden maakte Profuse bekend dat het zijn horizon verbreedt. Het gaat voortaan ook diensten aanbieden rond het ERP-pakket Axapta van Microsoft Business Solutions.

Bij Baan zelf is het de afgelopen jaren erg onrustig geweest. Drie jaar geleden werd het softwarebedrijf uit Barneveld van de ondergang gered door het Britse technologieconcern Invensys. Dit jaar werd Baan door Invensys alweer in de etalage gezet. Concurrent SSA Global Technologies is nu de nieuwe eigenaar.

- Leverancier: Profuse
- Pakketnaam: BaanERP
- Omzet Nederland in 2002: 14 miljoen euro
- Omzet Nederland in 2003 (prognose): 16 miljoen euro, waarvan: 85 procent bij bestaande en 15 procent bij nieuwe klanten; 15 procent uit licentie-inkomsten en 85 procent uit advies/service/onderhoud

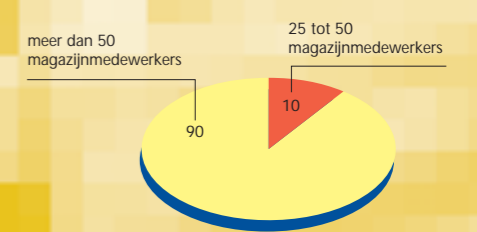
### Referenties in volgende branches

(als percentage van de omzet in 2002)



### Referenties in de volgende bedrijfsgroottes

(als percentage van de omzet in 2002)



- Aantal medewerkers in Nederland: 160
- Aantal klanten in Nederland: 400, waarvan 45 nieuwe klanten en 6 geheel nieuwe implementaties in 2002
- Aantal implementaties in Nederland met WMS-module: 25

lijstje met tientallen maatwerkpunten ingeleverd bij Profuse, de Baan-partner die de implementatie verzorgde. Een groot aantal van die maatwerkpunten had betrekking op de logistiek. Met Profuse was de afspraak gemaakt dat DLS de logistieke expertise zou aanreiken, die door het IT-bedrijf in software zou worden vertaald. DLS wilde, zoals gezegd, ook waardevolle producten voor derden distribueren en had dus een systeem nodig dat functionaliteit voor public warehousing bood. Ook op het gebied van facturatie was maatwerk vereist. DLS hanteert namelijk drie verschillende methoden om opslagkosten door te berekenen. De opdrachtgever kan ervoor kiezen om een aantal vaste vierkante meters te huren, alleen te betalen voor de bezette palletplaatsen of te betalen voor de mate waarin palletplaatsen zijn bezet. Alle drie methoden moesten in het pakket worden gestopt.

## BUGS

Een bijzonder aandachtspunt was het tellen van de voorraden aan het eind van de dag. Omdat er diefstalgevoelige producten in het magazijn liggen, dient er dagelijks voor te worden gezorgd dat de administratieve voorraad overeenstemt met de fysieke voorraad. Om dat tellen te vergemakkelijken, streeft DLS ernaar om de voorraden op de picklocaties aan het eind

van de dag zo laag mogelijk te houden. Drie maal per dag worden de pickvoorraden aangevuld op basis van de uit te leveren verkooporders, zodat een minimale voorraad op de picklocaties aanwezig is. Als Van Dop en De Lange een negatief punt moeten noemen, is dat het grote aantal fouten in de programmatuur. "We hebben destijds gekozen voor de nieuwste versie, Baan V. Van sommige modules waren wij de eerste gebruiker. Wij zijn tegen veel meer bugs aangelopen dan we hadden verwacht", zegt De Lange. Een ander punt van de kritiek is de snelheid van het systeem. "Waar het pakket moeite mee heeft, zijn de grote aantallen orderregels. Wij krijgen zo'n drieduizend orderregels per dag. Dat ligt echter meer aan de onderliggende database dan aan de Baan-software zelf", zegt De Lange. Hoewel het WMS al een tijdje draait, is het nog niet helemaal afgerond. Op dit moment is DLS bezig met de implementeren van RF-barcode-scanning in het magazijn. Dit najaar moet dat project gereed zijn. ■

Eerdere artikelen uit deze reeks en nog meer informatie over WMS vindt u in het WMS-dossier op [www.logistiek.nl](http://www.logistiek.nl).

Reacties: [marcel.te.lindert@reedbusiness.nl](mailto:marcel.te.lindert@reedbusiness.nl)