



# **3 REDENEN OM JE INKOOPPROCES TE DIGITALISEREN**

Voor groothandels

# 01.

## STOP MET OVERBODIGE HANDMATIGE ORDERADMINISTRATIE

### ROUTINEMATIG WERK VOEGT GEEN WAARDE TOE

Bij de meeste inkoopafdelingen vindt communicatie met leveranciers plaats op papier, via e-mail, telefoon en het eindeloos uitwisselen van spreadsheets.

Bestellingen worden bijvoorbeeld bij het ene bedrijf ingevoerd, afgedrukt en (per e-mail) verstuurd aan een ander bedrijf. De leverancier voert vervolgens de bestelling in als verkooporder in zijn eigen ERP-systeem enna controle zal de leverancier de afleverdatum, prijs en aantallen, al dan niet met een afwijking, bevestigen. Deze bevestiging wordt dan weer (per e-mail) gecommuniceerd naar de inkoper. Deze samenwerking tussen inkoper en leverancier is verre van optimaal, terwijl het uitwisselen van statusinformatie, zoals order-, planning en voortgangsgegevens cruciaal is voor een voorspelbare supply chain.



“

**“De diversiteit aan producten die Intersafe levert is enorm. Denk aan artikelen in de categorieën helmen, veiligheidsschoenen, werkkleding, maar eveneens valbeveiliging, klimmaterialen, nooddouches, meetinstrumenten, veiligheidsbrillen en gehoorbescherming. Het is slechts een kleine greep aan producten die snel kan wijzigen.”**

**Sander Uljee,**  
*Supply Chain Performance Manager bij Intersafe*

Deze manuele handelingen voegen geen waarde toe aan het proces en kosten veel tijd. Tijd die niet gebruikt kan worden voor andere zaken die daadwerkelijk bijdragen aan de business en/of verbeteringen. Daarnaast is er een risico op (type)fouten en vertragingen in het proces doordat medewerkers de orderinformatie nou eenmaal wel eens laten liggen vanwege de werkdruk. Daarbij zal het routinematig invoeren van orderinformatie niet bijdragen aan de motivatie van medewerkers en het optimaal inzetten van hun kennis.

## STANDAARDISEER EN AUTOMATISEER

De oplossing? Zorg er voor dat je op een standaard en gestructureerde manier met je leveranciers communiceert zodat je kunt focussen op de uitzonderingen. Deel bijvoorbeeld een inkooporder uit je ERP systeem automatisch met de leverancier zodat deze hem snel kan bevestigen. Deel digitaal en automatisch informatie over orders en leveringen zodat alleen afwijkingen in een workflow komen en de rest volledig automatisch gaat. Hierdoor krijg je meer inzage en controle over je supply chain zodat jij je kan focussen op het realiseren van groei.

# 02.

## VOORKOM DURE FOUTEN IN JE COMMUNICATIE EMAIL

### ZORG VOOR CENTRALE EN TRANSPARANTE COMMUNICATIE. OOK IN ONLINE THUISITUATIES

Een gemiddelde zakelijke gebruiker ontvangt en verstuurt wekelijks honderden e-mails. Door deze enorme hoeveelheid kunnen veel gebruikers de stroom niet meer aan en zijn ze het overzicht kwijt. Steeds meer worden e-mailberichten niet meer, te laat of door de verkeerde persoon gelezen. Deze overvloed aan ongestructureerde communicatie is een 'killer' voor de productiviteit. Veel afspraken over orders zitten verstopt in e-mails, zijn niet toegankelijk voor andere medewerkers en zorgen voor dure fouten als een levering niet aankomt op het juiste moment, of als een verkeerd product geleverd wordt.

Maar als email niet hét medium is, wat is dan het alternatief? Wat je zou willen als inkoper is één centraal platform voor de hele supply chain, voor zowel transacties (orders) als communicatie (afspraken), waarbij iedereen naar dezelfde informatie kijkt.



**"We hebben nu minder spoedorders en daarnaast minder discussie over orders. Iedereen gebruikt nu één versie van de waarheid."**

**Hendri de Ruiter,**  
*Purchasing Manager bij Qimarox*

In tegenstelling tot e-mail waar data verstuurd wordt van verzender naar ontvanger, kunnen platforms zorgen voor een centrale informatiebron die toegankelijk is voor de inkoper, leverancier en eventuele derde partijen. Samenwerken wordt een stuk makkelijker én leuker als informatie centraal toegankelijk is en voorzien is van historie en de 'context' zoals orders, bevestigingen, ontvangsten of facturen waar de communicatie over gaat. Vergelijk het met een LinkedIn voor je supply chain waar je connecties legt en informatie deelt.

### ZONDER GROTE INVESTERINGEN

De adoptie van communiceren in de 'cloud' zorgt ervoor dat er veel eenvoudiger geprobeerd kan worden wat werkt zonder grote investeringen in hardware of software. Alles waar we als consument inmiddels gewend aan zijn geraakt bij social media en webshops komt ook naar de business-to-business omgeving. Het gebruik van standaard cloud oplossingen zorgt ervoor dat je snel aan de slag kunt, dat iedereen veel meer inzage heeft in elkaars processen en de time-to-market van de gehele keten verkort kan worden. Bovendien wordt werken op afstand een nog makkelijkere optie om voor te kiezen.

# 03.

## MEER INZAGE IN JE SUPPLY CHAIN

### EEN INKOOPAFDELING DIE ZICH RICHT OP SERVICE IN PLAATS VAN OVERTYPEN

Door het werken binnen een centraal platform kan je direct bij de orderregeldetails in context communiceren over mogelijke afwijkingen. Iedereen kijkt naar dezelfde informatie. Het is dus mogelijk om in real time met je leverancier te communiceren, via bijvoorbeeld een chatfunctie, om zo snel mogelijk tot een overeenstemming te komen. Alle communicatie wordt centraal opgeslagen en is dus voor iedereen terug te vinden.

Het integreren van processen met leveranciers zorgt indirect ook voor verbeterde communicatie met je klanten. De verkoopafdeling is niet meer bezig met informatieoverdracht en alles wat daarbij mis kan gaan. De verkoopafdeling is bezig met de essentie van het vak, namelijk het helpen van de klanten totdat alle wensen zijn vervuld. De tevredenheid onder de klanten stijgt en het zorgt voor een gemiddelde daling van 50% in de tijd van het afhandelen van een order.



“

**“Hoe meer grip wij krijgen op de supply chain, hoe vaker de collega's van verkoop hun beloftes richting klant kunnen nakomen.”**

**- Rob Hantelman,  
Procurement Manager bij ERIKS**

Daarnaast betekent het voor de inkoop dat de doorlooptijd van orders ingekort wordt en de betrouwbaarheid van de leveringen gemiddeld met 27% wordt verhoogd. Leveranciers zien het direct wanneer een nieuwe inkooporder klaarstaat en kunnen die direct importeren in hun eigen ERP-systeem zonder handmatig gegevens te hoeven invoeren. Dat zorgt voor een veel efficiënter proces, zowel aan de zijde van jouw organisatie als aan de zijde van de leveranciers. Je krijgt meer inzicht in leveringen en de materiaalbehoefte is specifiek te berekenen, wat uiteindelijk kosten bespaart.

**“We hebben de levertijd weten terug te dringen van 8 naar 2 weken.”**

**- Frank-Jan Evers,  
Operationeel Directeur bij Heering Holland**

“



Tradecloud combineert transacties (zoals orders) met menselijke communicatie. Bij elke order of levering kun je real time chatten met je leverancier over eventuele afwijkingen. Dit maakt Tradecloud dus niet alleen een technische oplossing om berichten uit te wisselen, zoals EDI, XML of SCASN, maar biedt het platform dus ook additionele unieke functies om effectiever en transparanter te communiceren, en dat niet alsnog in emails te doen.

Kortom, het digitaliseren van jouw supply chain is essentieel voor het behalen van succes in de toekomst. Schakel liever vandaag dan morgen over, want een cloudsysteem bespaart je kosten en de winsten die je boekt zijn talrijk. Lees verder hoe wij bij Tradecloud te werk gaan met het automatiseren van operationele processen en wellicht spreken we elkaar snel.

# OVER TRADECLOUD

Tradecloud is de expert in supply chain optimalisatie voor de industrie en handel. Wij hebben technologie ontwikkeld die bedrijven helpt om de transitie te maken naar een digitale (cloud based) supply chain. Wij helpen je met het automatiseren van je operationele processen en stoppen niet totdat dit gelukt is. Met behulp van het standaard Tradecloud platform met pre-built apps kunnen we snel starten, snel resultaat neerzetten en daarna je specifieke wensen toevoegen.

Onze aanpak omvat het realiseren van een koppeling met je ERP systeem, het configureren van je inkoop/verkoop proces en vervolgens het aansluiten van je leveranciers en/of klanten.

## VOORTGEKOMEN UIT ERVARING

Doordat zoveel bedrijven dagelijks gebruik maken van Tradecloud, hebben wij onze oplossing de afgelopen jaren continu verbeterd en aangepast aan de nieuwste technologie en ontwikkelingen. Inmiddels bevat Tradecloud een zeer compleet en geavanceerd pakket aan pre-built apps voor verschillende uitdagingen op het gebied van supply chain optimalisatie. Onze product roadmap is 100% gebaseerd op de ervaringen en wensen van onze klanten, waardoor bedrijven die Tradecloud gebruiken ook kunnen blijven verbeteren.

## INTEGRATIE MET JE ERP SYSTEEM

Tradecloud is als SaaS Platform ontworpen en gebouwd voor een naadloze ERP integratie. Met ERP als de backbone van je bedrijf is Tradecloud je communicatie- en transactie-platform voor alle externe supply chain relaties. De integratie van Tradecloud met je ERP is gebaseerd op standaard interfaces, waardoor de implementatie altijd zonder risico op tijd en binnen budget wordt gerealiseerd.

## GEGARANDEERD BINNEN EEN JAAR TERUGVERDIEND

Wij bieden ons platform alleen aan als we zeker weten dat de investering binnen een jaar is terugverdiend. Kunnen we dit vooraf niet in kaart brengen, dan zullen we Tradecloud ook niet aan je verkopen. Ons doel is altijd te laten zien wat de verbetermogelijkheden zijn en hoe Tradecloud je totale supply chain kan verbeteren.

## VRAAG EEN DEMO AAN

Ben je benieuwd hoe Tradecloud voor jouw organisatie kan werken? Of wil je jouw business case in detail bespreken? Vraag dan vrijblijvend een demo aan.

