

## De continue groei van A.J. Wells toont aan hoe goed Syspro ERP is

De Syspro-klant A.J. Wells & Sons Ltd heeft o.a. dankzij een gedegen ERP-implementatie een snelle en enorme groei doorgemaakt. Het bedrijf met meerdere divisies heeft in slechts drie jaar tijd de omzet verdubbeld en is ervan overtuigd dat deze enorme groei voor een deel te danken is aan het feit dat het management zich kan richten op zakendoen, in de wetenschap dat ze volledig wordt ondersteund door het Syspro ERP-systeem.

Als marktleider op het gebied van emailen bewegwijzering en allesbranders, is A.J. Wells & Sons Ltd een voorbeeld van een succesvol Brits familiebedrijf. Sinds de oprichting, in 1972, is het bedrijf uit Newport, op het eiland Wight, enorm gegroeid en verbreden ze voortdurend hun horizon.

Dit is te zien aan de omzetgroei van £ 6 miljoen, naar bijna £ 12 miljoen in slechts drie jaar. De snelle groei van het bedrijf wordt ondersteund door een Syspro 6.0 ERP-systeem. Directeur John Wells van A.J. Wells: "Na twee jaar Syspro vraag ik me af hoe we het ooit zonder hebben kunnen stellen." We zien inmiddels dat het systeem zichzelf meer dan terugbetaald heeft."



*"Na twee jaar Syspro vraag ik me af hoe we het ooit zonder hebben kunnen stellen. We zien inmiddels dat het systeem zichzelf meer dan terugbetaald heeft. "*

*John Wells, directeur van A.J. Wells*

### In één oogopslag

#### Bedrijf

A.J. Wells

#### Industriesector

- Productie
- Emailen bewegwijzering en allesbranders

#### SIC-code

- 25990 - Productie van overige metalen producten

#### Aantal werknemers

140+

#### De uitdaging

- Behoeftte groeimogelijkheden te financieren
- Het verouderde systeem vervangen
- Bedrijfsprocessen en activiteiten samentrekken

#### Oplossing en dienstverlening

- Syspro Financials
- Syspro Manufacturing
- Bill of Materials
- Office automatisering en messaging
- Klantrelatiebeheer
- Fabrieksdocumentatie
- Materiaalplanning
- System administration
- Retour van goederen
- Aangepaste schermen
- Syspro Reporting Services
- Work in Progress

#### Voordelen

- Beheersing van personeelsbestand
- Hogere winsten
- Snelle opbrengst van de investeringen
- Toegankelijke, actuele informatie
- Volledig geïntegreerde oplossing



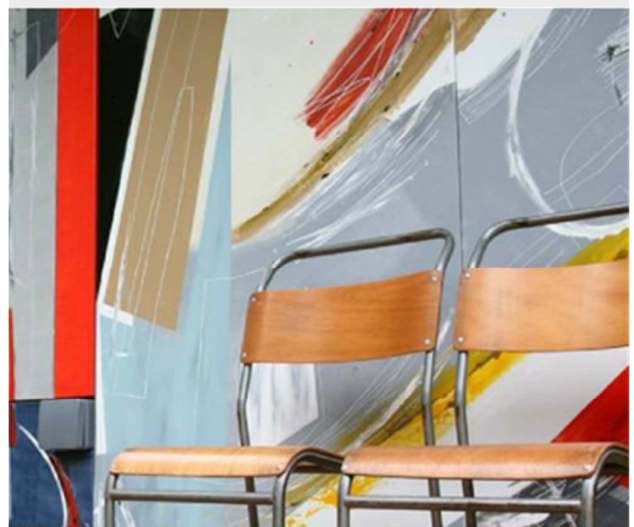
H A.J. Wells bestaat uit vier divisies: Charnwood Stoves, Vitreous Enamel signage, Bodj Fair Trade Products en Anki Chimney Systems. De laatste twee bedrijven importeren en verkopen handgemaakte tegels en interieurproducten uit Cambodja en puimstenen schoorstenen uit IJsland. De email- en kachelbedrijven zijn de grootste van de vier divisies. Charnwood verkoopt wereldwijd allesbranders en heeft haar eigen kantoor in Frankrijk, dat ook actief is op de Belgische markt.

De emaildivisie is de Britse marktleider op het gebied van emailen bewegwijzing en -displays en plaatstalen / gietijzeren en bouwkundige panelen. Ze kan onder andere spoorbedrijven zoals de London Underground, Newcastle Central en South Eastern tot haar klanten rekenen. Verder heeft ze onlangs aanbestedingen gewonnen voor de bewegwijzing rondom Wembley en voor de Olympische Spelen in 2012, in Londen. Emailen borden zijn gewild vanwege de degelijkheid en duurzaamheid, want ze zijn goed bestand tegen milieuvervuiling, graffiti en kleurvervaging. Deze divisie ziet een enorme groei per jaar.

Charnwood Stoves claimt de beste allesbranders en houtkachels te maken. Deze producten worden verkocht door onafhankelijke verkooppunten en bouwmarkten in het Verenigd Koninkrijk en in het buitenland in Frankrijk, Ierland, Japan, Cyprus en Zuid-Afrika. Deze bedrijfstak groeit heel hard vanwege de interesse in hout als duurzame brandstof, en vooral vanwege het hoge brandstofrendement van hun producten.



*"Hoewel de alternatieve systemen op het oog best geschikt leken, hadden we het gevoel dat Syspro het beter zou doen. De presentatie, hun vermogen om te luisteren, vragen te beantwoorden en hun openheid waren verfrissend."*



### De behoefte aan ERP herkennen

Ondanks de vraag naar de producten van A.J. Wells, realiseerde het bedrijf zich, dat er om de groei mogelijk te maken een vervanger nodig was voor het verouderde Pegasus. Dit pakket kon de uitbreiding van het bedrijf gewoon niet ondersteunen. Het samentrekken van alle bedrijfsprocessen en activiteiten lag buiten de mogelijkheden.

Het managementteam probeerde eerst nog de problemen te omzeilen door het oudere systeem te gebruiken, maar realiseerde zich al snel dat dit niet de beste oplossing was voor de langere toekomst.

Toen ze zagen dat ze een Enterprise Resource Planning (ERP)-systeem nodig hadden, gingen John Wells en zijn managementteam de markt verkennen. Het bedrijf zette haar belangrijkste eisen voor het systeem op papier en nodigde vijf bedrijven uit hun oplossingen te presenteren. Hoewel sommige ERP-systemen die ze bekeken een aantal taken wel



konden uitvoeren, was er maar één – Syspro ERP – met de functies en mogelijkheden om al hun vraagstukken op te lossen.

"De leverancier zorgde ervoor dat we Syspro namen," vertelt John Wells. "Laat me het uitleggen. Hoewel de alternatieve systemen op het oog best geschikt leken, hadden we het gevoel dat Syspro het beter zou doen. De presentatie, hun vermogen om te luisteren, vragen te beantwoorden en hun openheid waren verfrissend. Een van de belangrijkste vragen voor ons was, en is nog steeds: "Kan ik mijn klanten vertellen wanneer ze hun goederen kunnen verwachten, zelfs als ze bij mij niet op voorraad zijn?". De Capable to Promise-functie was daarom een van de vele punten waardoor we besloten te kiezen voor K3 en Syspro."

### Niet meer terugkijken

Sinds de implementatie van de oplossing in juli 2005, is John Wells een grote voorstander geworden van Syspro ERP. Hij zegt dat de start van het systeem "de verwachtingen overtrof" omdat de overgang van het oude systeem naar het nieuwe ontzettend makkelijk was. De consultants hielpen A.J. Wells met de voorbereiding van het proces en zorgden voor een vlotte start van Syspro. "We hebben Pegasus gewoon uitgeschakeld en begonnen met het nieuwe systeem te werken," vertelt John Wells.

"Syspro heeft ons geholpen om meer te doen met hetzelfde aantal mensen. Zonder het systeem hadden we zeker meer werknemers nodig gehad. Omdat het systeem onze uitbreiding heeft ondersteund, hebben we geprofiteerd van grotere winsten. Het heeft zich daarom bewezen een essentieel onderdeel te zijn van onze investering in het bedrijf," zegt hij.

Het bedrijf heeft toegang tot vrijwel alle gegevens die op elk willekeurig moment nodig zijn, via de Manufacturing, Accounting en Customer Relationship Management (CRM)-modules. John Wells vergelijkt het gebruik van Syspro ERP met een reis, en de capaciteit van het systeem wordt nog niet ten volle uitgebuit. "Nu, twee jaar verder, zijn we nog steeds aan het leren wat het systeem voor ons kan doen. We leren steeds beter om er maximaal gebruik van te maken," voegt hij toe.

*John Wells vergelijkt het gebruik van Syspro ERP met een reis, en de capaciteit van het systeem wordt nog niet ten volle uitgebuit. "Nu, twee jaar verder, zijn we nog steeds aan het leren wat het systeem voor ons kan doen. We leren steeds beter om er maximaal gebruik van te maken," voegt hij toe.*



### De complete cyclus beheren met ERP

Syspro ERP is cruciaal voor het productieproces van de Charnwood allesbranders van A.J. Wells. Het systeem beheert de complete productiecycclus. Het bedrijfspersoneel voert een geplande forecast in het systeem in, die wordt vertaald naar Productie Orders. Dat schept de behoefte aan alle benodigde onderdelen en koppelt dit aan voorraad of inkooporders voor leveranciers. Syspro ERP voegt dit vervolgens allemaal samen en neemt de onderdelen op voorraad. Na de productie, worden de voltooide producten via het systeem opgeslagen. De verkoopafdeling in het Verenigd Koninkrijk en in Frankrijk kunnen direct de beschikbare voorraad zien.

Deze strakke integratie tussen afdelingen is enorm belangrijk, vooral met buitenlandse kantoren die gekoppeld zijn aan het Britse hoofdkantoor. Het is verder eenvoudig om de boekhouding strak te houden, doordat het systeem nauwkeurig is afgesteld om alle boekhoudingsfuncties te beheren. "Elk stadium van onze productie en administratie heeft een plek in het systeem," zegt John Wells.



Het volledig geïntegreerde karakter van de Syspro ERP-modules is een belangrijke functie van het systeem. John Well verwijst hierbij naar de naadloze koppeling tussen productie en CRM. Een ander voordeel is de mogelijkheid van Warehousing om in een virtueel magazijn een percentage veelgebruikte onderdelen op voorraad te houden. Hierdoor zijn er altijd genoeg reserveonderdelen en onderdelen voor de productie. De afdeling reserveonderdelen heeft een duidelijk beeld van wat er beschikbaar is voor de verkoop terwijl de overgebleven onderdelen gebruikt kunnen worden voor de productie.

### Altijd vooruit kijken

De emailwereld is specialistisch en maakt een enorme hoeveelheid verschillende producten. De meeste van deze producten zijn eenmalig. Om de productie nog strakker te laten verlopen, onderzoekt A.J. Wells de Product Configurator. Deze module is ideaal voor het configureerbare, op bestelling gebaseerde karakter van de emaildivisie. De module beheert een breed scala aan configuratiegegevens, die de productie versnellen en het rendement verhogen. Hiermee beschik je over de selectiecriteria voor configuratie-opties, veelgebruikte configuraties, benodigde manuren, belangrijke onderdelen en het biedt uitgebreide rapportages.

"De Product Configurator maakt voor ons een enorm verschil en is onderdeel van de nieuwe horizon die Syspro ERP voor ons opent," vertelt John Wells. John Wells zegt verder dat het bedrijf ook aan het nadenken is over het gebruik van barcodes voor betere controle en hogere nauwkeurigheid van de inventaris. Hij ziet dit systeem binnen de komende 12 maanden gerealiseerd worden.

*"Het team levert geweldige ondersteuning. Wat ze beloven, doen ze ook... je moet bedenken dat het leveren van een goed systeem slechts 50% van de job is. De andere 50% is de geweldige ondersteuning."*



### Beloften nakomen

Wat betreft de ondersteuning bij de implementatie is John Wells enorm tevreden. "Het team levert geweldige ondersteuning. Wat ze beloven, doen ze ook. Ze maken alle verwachtingen waar. Je moet bedenken dat het leveren van een goed systeem slechts 50% van de job is. De andere 50% is de geweldige ondersteuning.

Ik ben weg van Syspro en meer dan tevreden over de ondersteuning," concludeert John Wells.

**A.J WELLS & SONS LTD**

