

## Productie van assen bij BPW loopt gesmeerd dankzij Syspro

Verkoop- en distributiebedrijven die hun activiteiten willen uitbreiden naar de productiesector kunnen een goed voorbeeld nemen aan BPW Limited. Deze klant van Syspro is een van de meest succesvolle toeleveranciers van assen aan fabrikanten van opleggers. De assen en veersystemen die het bedrijf vervaardigt, zorgen ervoor dat de goederenstroom van grote retailers als Tesco, Sainsbury's, Asda, John Lewis en Aldi op rolletjes verloopt.

Als reactie op concurrerende marktomstandigheden ontwikkelde BPW zich van een klassiek verkoop- en distributiebedrijf tot een organisatie die in staat is om zelfstandig producten te vervaardigen. De flexibiliteit van het Enterprise Resource Planning (ERP)-systeem Syspro en de vakkundige productieadviezen van de implementatie partner hebben een belangrijke rol gespeeld bij deze succesvolle bedrijfstransformatie.



*“Al met al zijn we zeer te spreken over Syspro en de implementatie. De service en ondersteuning die we ontvangen is werkelijk uitmuntend”*

### In één oogopslag

#### Bedrijf

BPW

#### Industriector

Productie en distributie

- Assen en veersystemen voor opleggers

#### SIC-code

- 46900
- Niet gespecialiseerde groothandel

#### Aantal werknemers

600+

#### De uitdaging

- Diversificatie naar productie als reactie op concurrerende marktomstandigheden
- Ondersteuning bieden voor de bedrijfs groei
- De noodzaak van een snelle implementatie om het productieproces te kunnen beheren
- Gebrek aan productie-ervaring

#### Oplossing en dienstverlening

- Syspro ERP
- Customer Relationship Management (CRM)
- Bill of Material

#### Voordelen

- Hulp bij het opzetten van productieprocessen
- Volledige traceerbaarheid op basis van serienummers
- Waar nodig kunnen meer modules worden toegevoegd
- Volledige integratie met verkoop- en analysesoftware
- Hogere productieoutput en efficiëntere leveringen
- Toekomstgerichte planning
- Integraal overzicht en nauwkeurig voorraadbeheer



BPW is een volledige dochteronderneming van BPW Bergische Achsen KG, de grootste Europese fabrikant van assen en veersystemen voor aanhangwagens en opleggers. Het bedrijf beschikt reeds over een marktaandeel van 43 procent, maar blijft groeien. Het dankt dit succes aan zijn vermogen om zijn beloften in te lossen. De transformatie van BPW tot een Britse producent en de import van kant en klare producten uit Duitsland hebben bijgedragen aan een efficiënt leveringsproces. BPW Limited profiteert hiermee ook van efficiënter transport en lagere vervoerskosten.

De investering van het bedrijf in een ERP-oplossing van Syspro heeft zonder twijfel bijgedragen aan zijn succesvolle eerste schreden op het productie pad. De flexibiliteit van de software zorgt ervoor dat het systeem met de onderneming kan meegroeien.

De keuze van BPW viel oorspronkelijk echter niet op Syspro vanwege zijn effectieve productie functionaliteit.



“Vergeet niet: toen we voor het eerst met Syspro aan tafel gingen zitten, waren we nog een verkoop- en distributiebedrijf. We kozen voor Syspro vanwege zijn superieure CRM (Customer Relationship Management)-functionaliteit. Deze ondersteunt onze garantie werkzaamheden en stelt ons in staat om onze producten te traceren aan de hand van serietcodes”, aldus Steve Turton, management accountant bij BPW. “Naar onze mening is dit het beste systeem op de markt op dit gebied. Het stelt ons in staat om serietcodes te traceren, om te zetten in de serietcode van de opleggerfabrikant en vervolgens in de code

van de eindgebruiker. Dit zorgt voor volledige traceerbaarheid van onze producten, van hun herkomst tot de locatie waar ze worden ingezet. Een bijkomend voordeel is dat we waar nodig extra Syspro-modules kunnen toevoegen.”

*“Naar onze mening is dit het beste systeem op de markt op dit gebied, Het stelt ons in staat om serietcodes te traceren, om te zetten in de serietcode van de opleggerfabrikant en vervolgens in de code van de eindgebruiker.”*



#### **Snel klaar voor gebruik dankzij de productie-expertise tijdens de Syspro implementatie**

De assemblagelijnen van BPW werd in de zomer van 2009 in productie genomen. Het bedrijfsklaar maken van de productielocatie vergde vier maanden intensief werk van het projectteam, waarvan een productie-expert van de Syspro leverancier deel uitmaakte. Hij stuurde de medewerkers van BPW in de juiste richting. Zij hadden namelijk geen ervaring met productieprocessen — hun sterke punten lagen op het gebied van verkoop en distributie.



“Dankzij de hulp van de implementatie partner waren we in staat om alle vereiste wijzigingen in een kort tijdbestek door te voeren. Op dat moment werden we niet gehinderd door enige kennis van productieprocessen, maar inmiddels zijn we op dit gebied goed onderlegd. Zonder Syspro en de ondersteuning was dit ons nooit gelukt. In slechts vier maanden tijd konden we de productielocatie in bedrijf nemen en draaide de software soepel en efficiënt. We zijn uiterst tevreden met het resultaat”, aldus Steve Turton.

“We hadden het geluk dat we alle productiefunctie die we nodig hadden aan Syspro konden toevoegen. Het is namelijk veel meer dan een standaard verkoop- en distributiesysteem. De toevoeging van de productie functionaliteit verliep vlekkeloos. We beschikken nu over een volledig geïntegreerd systeem, dat ook nog eens is gekoppeld aan onze software voor verkoopbeheer en -analyse, waarop ik later nog terugkom”, voegt Turton daaraan toe.

De assemblagefaciliteit levert met succes een brede reeks van standaardassen en veersystemen af. De locatie is in staat om meer dan 70 gereede producten per dag af te leveren. Daarmee overtrof het de verwachtingen van het Duitse moederbedrijf. Aanvankelijk werd gedacht dat de fabriek zo'n 30 assen per dag zou produceren.



De mogelijkheid om vooruit te plannen met Syspro maakte dit succes mogelijk. “We zijn een maakbedrijf. We importeren onderdelen uit Duitsland en gebruiken

die voor de assemblage van assen en veersystemen. We moeten lang voor de leverdatum beginnen met plannen als we de producten op tijd bij de klant willen krijgen. Dit vereist een hoop vaardigheden en is meteen de reden waarom Syspro zo belangrijk voor ons is. Het systeem bevat alle informatie die nodig hebben, en maakt deze optimaal inzichtelijk”, aldus Steve Turton.

*“In slechts vier maanden tijd konden we de productielocatie in bedrijf nemen en draaide de software soepel en efficiënt. We zijn uiterst tevreden met het resultaat”, aldus Steve Turton.*

Op basis van de orders van klanten bepalen we wat we hier in het Engeland produceren en wat er in Duitsland moet worden vervaardigd.

De MRP (Materials Required Planning)-functie van Syspro helpt ons met het genereren van materiaalstaten. Dit stroomlijnt het orderproces voor zowel het gereed product als de onderdelen die vanuit Duitsland worden aangeleverd. Syspro maakt het bovendien eenvoudiger om na te gaan welk gereed product direct naar de klant gaan en welke producten wij hier ontvangen en klaar moeten maken voor verzending,” aldus Turton.

Waar de artikelen ook worden opgeslagen, Syspro staat garant voor een compleet overzicht en een nauwkeurig voorraadbeheer.

“De software stelt ons in staat om voorraden tussen magazijnen te verplaatsen, zelfs als een magazijn zich op een externe locatie bevindt. Syspro biedt ons inzicht in alle lopende activiteiten, zodat we klanten precies kunnen vertellen wanneer wij onze producten leveren”, aldus Steve Turton.

### Tweeledige planning en kostentoe wijzing

Bij BPW blijkt dat Syspro niet alleen de mogelijkheid biedt om een tweeledige planning te hanteren, maar ook om de kosten op twee verschillende niveaus te



beheren en in te perken.

“Vanwege de toevoeging van de assemblagelocatie maken we gebruik van twee typen nacalculatie: standaard nacalculatie voor producten die in het Engeland worden vervaardigd en First In First Out (FIFO)-nacalculatie voor reserveonderdelen en voor assen die in Duitsland worden geproduceerd. De software gaat uitstekend met beide aspecten om”, zegt Steve Turton.

Syspro levert daarnaast nauwkeurige en essentiële input voor de software voor verkoopanalyse van BPW. “Onze software voor verkoopanalyse neemt informatie rechtstreeks vanuit Syspro over. Dit stelt ons in staat om de kosten en marges per productgroep te bewaken.

belangrijk voor ons. Het biedt ons meer grip op de onderverdeling van onze margeanalyse in de producten die we hier produceren en die we vanuit Duitsland laten overkomen. Het stelt ons ook in staat om de verkoop van onze reserveonderdelen te analyseren”, aldus Steve Turton.

“Al met al zijn we zeer te spreken over Syspro en de implementatie. De service en ondersteuning die we ontvangen is werkelijk uitstekend. Het bedrijf investeert bovendien fors in de ontwikkeling van zijn software. Elk jaar voegt Syspro belangrijke verbeteringen toe, zodat klanten meer waarde uit hun systeem kunnen putten. De voortdurende ontwikkeling van Syspro zal ons helpen om de concurrentie voor te blijven”, concludeert Turton.

*“Vanwege de toevoeging van de assemblagelocatie maken we gebruik van twee typen nacalculatie: standaard nacalculatie voor producten die in het Engeland worden vervaardigd en First In First Out (FIFO)-nacalculatie voor reserveonderdelen en voor assen die in Duitsland worden geproduceerd. De software gaat uitstekend met beide aspecten om”, aldus Steve Turton.*



Aan de hand van deze informatie kunnen we per product nagaan welke marge we op elke levering maken. Dit inzicht in de totale verkoopkosten is

