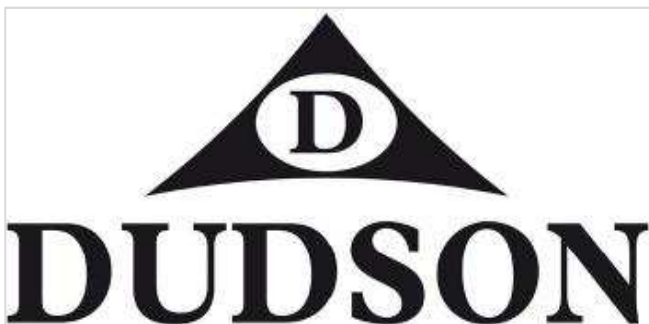


Dudson Group enthousiast over Syspro na een besparing van 33.000 per jaar

Een van de grootste producenten en leveranciers van keramisch tafelservies bespaart tot € 33.000 per jaar doordat de automatisering van hun processen tijdswinst oplevert bij het leveren van bestellingen. Door deze besparing is de investering van het totale project al voor een belangrijk deel terugverdiend.

Dudson Group gebruikt Syspro, een geavanceerd Enterprise Resource Planning (ERP)-systeem van business solution provider Syspro, dat naadloos integreert met Microsoft Dynamics CRM. Het systeem wordt wereldwijd gebruikt op locaties in het Verenigd Koninkrijk, Canada, Frankrijk, Australië en Spanje en het helpt het bedrijf bij het efficiënter monitoren van de verkoopactiviteiten en -prestaties.

In een poging de ERP-investering nog meer te benutten, heeft Dudson DataSwitch geïmplementeerd voor eenvoudige en automatische uitwisseling van belangrijke gegevens tussen de verschillende locaties. Hierdoor heeft het bedrijf de tijd die het kwijt is aan orderverwerking tussen de bedrijven weten te reduceren van 230 manuren per maand, naar 30 manuren per maand. Het bedrijf schat de waarde hiervan op € 33.000.



Wij schatten de tijd die werd besteed aan de algemene orderverwerking binnen het bedrijf op 230 uur per maand, maar met DataSwitch van Syspro is dit teruggebracht tot slechts 30 uur per maand.

In één oogopslag

Bedrijf

Dudson Group

Industriector

Producent van keramische producten

Aantal werknemers

400+

De uitdaging

- Haal meer uit de investering in Syspro ERP
- Besteed minder tijd aan orderverwerking.
- Zorg ervoor dat informatie niet langer meerdere keren ingevoerd hoeft te worden, wat tot fouten kan leiden

Oplossing en dienstverlening

- Syspro ERP
- DataSwitch
- Microsoft Dynamics CRM
- Gehoste applicaties

Voordelen

- Bespaar de tijd voor orderverwerking van 230 uur naar 30 uur per maand, wat neerkomt op € 33k per jaar
- Het opnieuw invoeren van informatie is niet langer nodig
- Het risico op menselijke fouten en typefouten is verdwenen
- Vermindering van papierwerk en administratieve taken
- Verschillende bedrijven binnen de Dudson Group worden met behulp van DataSwitch met elkaar verbonden
- Belangrijke bedrijfsinformatie wordt veilig opgeslagen in de Cloud, waardoor belangrijke bedrijfsfuncties altijd toegankelijk zijn vanaf elke locatie.



DataSwitch is een belangrijk dataverwerkings- en systems-integratiemiddel dat samen met Syspro het verkoopproces van Dudson stroomlijnt. Het elimineert het handmatig invoeren van informatie uit externe bronnen, zoals Electronic Data Interchange (EDI)-berichten of databasetransacties. DataSwitch biedt in plaats daarvan een gebruiksvriendelijke interface die gegevensimport en -export vereenvoudigt en die handmatige transacties automatiseert. Een aankooporder bij het ene bedrijf genereert bijvoorbeeld automatisch een verkooporder in de productieafdeling en als die order wordt gefactureerd, wordt de voorraad automatisch verplaatst naar een transportmagazijn, waarna die in wordt geboekt door alleen maar het factuurnummer in te voeren. De factuur wordt automatisch verstuurd naar de crediteurenadministratie, waardoor fouten in de balans tussen de bedrijven volledig zijn verdwenen.

Ervin Davis, Strategic Support Director van Dudson Group, legt uit hoe DataSwitch besparing oplevert: "Voordat we wereldwijd Syspro gingen gebruiken, moest elke vestiging zijn eigen verkooporders maken voordat een order compleet was. Aankooporders (PO's) werden op locatie ingevoerd en per fax naar ons hoofdkantoor in het Engeland verzonden. Engeland maakte dan verkooporders voor deze aankooporders. Als een order was geleverd, moesten de businesscentra elke regel van de PO handmatig inboeken."

Dit was een tijdrovend systeem en het meermalen invoeren van de informatie leidde tot fouten, die weer gevolgen hadden voor de service naar de klanten. Wij schatten de tijd die werd besteed aan de algemene orderverwerking binnen het bedrijf op 230 uur per maand, maar met DataSwitch van Syspro is dit teruggebracht tot slechts 30 uur per maand - bij dat getal is de tijd die nodig is voor het invoeren van de oorspronkelijke verkooporder niet inbegrepen.

Met DataSwitch hoeft het personeel van Dudson maar een keer de gegevens in te voeren en in de meeste gevallen gebeurt dit automatisch via de functie Materials Requirements Planning (MRP) van Syspro. Tot het moment waarop de goederen worden ontvangen door het zusterbedrijf na de levering, hoeft er niet meer opnieuw informatie te worden ingetypt.

"DataSwitch is de link, die vanuit operationeel oogpunt net zoveel voordelen met zich meebracht als Syspro zelf. Het klinkt gek omdat het zo'n klein hulpprogramma is, maar de functionaliteit ervan is enorm, net als de besparing in tijd en geld."

"De relatief lage kosten van DataSwitch hebben zich meerdere malen terugbetaald. Als we het zonder zouden moeten stellen, zouden we enorm benadeeld zijn."



Dit elimineert niet alleen het risico op typefouten en menselijke fouten, maar het reduceert ook de hoeveelheid handmatig papierwerk en de bijbehorende administratie. Creditnota's zijn niet langer nodig omdat de rekeningen die worden gemaakt veel nauwkeuriger zijn.

Ervin Davis gaat verder: "Als de verkooporders eenmaal zijn ingevoerd, zijn er twee routes, afhankelijk van de trigger die door elke vestiging aan het proces kan worden toegewezen. In sommige gevallen genereert DataSwitch een PO, die een kopie is van de verkooporder. Deze wordt automatisch naar de Engelse versie van Syspro verzonden, die daarop de verkooporder genereert. Als de verkooporder is voldaan en er een factuur is gemaakt, verplaatst



DataSwitch de voorraad naar de inspectie van de buitenlandse vestiging, wordt de PO automatisch bijgewerkt en wordt de factuur verstuurd naar de crediteurenadministratie. Als de goederen arriveren, worden ze door DataSwitch van de inspectie verplaatst naar het magazijn dat in de PO staat aangeduid, door het factuurnummer eenvoudigweg in te voeren."

"Bij de andere route wordt de aanvraag voor de verkooporder in MRP gezet, zodat er een PO wordt gegenereerd, die daarna op dezelfde manier wordt afgehandeld als in het vorige proces. Hiervoor moet de PO handmatig getriggerd worden voor verzending, maar dit kost minder individuele PO's en verkooporders. Over het algemeen bespaart dit proces tussen de dochterondernemingen de gehele groep zo'n € 33.000 per jaar."

Deze besparing is slechts een van de voordelen die Dudson ervaart sinds de ingebruikname van DataSwitch, in combinatie met de integratie van Syspro en haar CRM-oplossing. DataSwitch is de gebruiksvriendelijke brug geworden die de bedrijven van Dudson verbindt vanuit het Syspro perspectief. Het bedrijf kon daardoor de kracht van procesautomatisering benutten en op een aantal terreinen efficiënter te werk gaan.

DataSwitch speelt bijvoorbeeld een grote rol in het genereren van voorraadcodes in alle buitenlandse vestigingen, vanuit basisgegevens, die ingevoerd en bewaard worden in Engeland. In de Amerikaanse unit wordt de voorraad vanuit het Duty Free- naar het Duty Paid-magazijn verplaatst en geherwaardeerd, terwijl klantorders automatisch worden gegenereerd als ze worden aangeleverd in een leesbaar elektronisch formaat.

Ervin Davis gaat verder: "DataSwitch is een integraal onderdeel geworden van een zelfontwikkeld verzendingssysteem, dat werd geïntroduceerd om binnen de gehele groep de werklast te verlagen en frustratie te verminderen. Het biedt ook ruimte voor een ander programma dat we hebben geschreven om voorraad van het ene magazijn naar het andere te verplaatsen, op basis van vraag en beschikbaarheid."

En om het gehele orderproces end-to-end te stroomlijnen, maakt DataSwitch het voor Dudson ook eenvoudiger om nieuwe gegevens te uploaden, zoals prijslijsten en kostenwijzigingen, compleet met systeemvalidatie. Dit betekent dat het personeel in het bedrijf de gegevens niet direct in SQL-tabellen hoeft in te voeren, waardoor de inherente gevaren hiervan worden geëlimineerd. Verder verschijnen eventuele fouten direct in het logboek en kunnen ze direct gecorrigeerd worden, waarna de transactie kan worden overgedaan vanuit het DataSwitch-dashboard. De mogelijkheid om fout- of succesmeldingen vanuit DataSwitch te verzenden zorgt ervoor dat er snel kan worden ingegrepen.

Verder heeft DataSwitch en de integratie tussen Syspro en CRM, het voordeel dat alle belangrijke bedrijfsgegevens van Dudson in het veilige Cloudnetwerk wordt bewaard door het Hosting bedrijf.



De Hosting ondersteunt Syspro, CRM, DataSwitch, Human Resourcesysteem Equator, Office-applicaties en Exchange e-mail en levert informatie via een Citrix desktopcomputer waarmee Dudson 24 uur per dag, 7 dagen per week, 365 dagen per jaar toegang heeft. Dit integreert alle belangrijke bedrijfsfuncties en andere gehoste applicaties.

Deze functionaliteit wordt geleverd aan Dudsons vestigingen in het Verenigd Koninkrijk, de VS, Australië en Spanje, waarbij wij ondersteuning bieden aan maandelijks 125 tot 150 gebruikers.

Voor Dudson betekent dit dat het niet nodig is om



intern een groot ERP-systeem te hebben, waarmee het bedrijf profiteert van voortdurende herstelmogelijkheden en back-upservices. De belangrijke bedrijfsgegevens van het bedrijf zijn veilig opgeslagen in wereldwijde datacentra en Dudson kan er bij wanneer het nodig is.

Ervin Davis heeft geen twijfel over de voordelen die DataSwitch Dudson heeft gebracht. "De relatief lage kosten van DataSwitch hebben zich meerdere malen terugbetaald. Als we het zonder zouden moeten stellen, zouden we enorm benadeeld zijn," vertelt hij.

"DataSwitch is de link, die vanuit operationeel oogpunt net zoveel voordelen met zich meebracht als Syspro zelf. Het klinkt gek omdat het zo'n klein hulpprogramma is, maar de functionaliteit ervan is enorm, net als de besparing in tijd en geld. Elk bedrijf dat meerdere vestigingen op Syspro heeft draaien en dat meerdere transacties op volgorde moet verwerken, zal DataSwitch van onschatbare waarde vinden."

