

Aan de slag met bedrijfssoftware

Al dan niet onder druk van externe marktomstandigheden, heeft iedere bedrijfsleider wel bepaalde bedrijfsdoelstellingen voor ogen.

Of de prioriteit nu gaat naar groei, klantenservice of kostenbeheersing, steeds opnieuw duikt dezelfde vraag op: hoe kan je deze doelstellingen omzetten in concrete objectieven waarvan men het resultaat kan meten? Geïntegreerde bedrijfssoftware blijkt vaak de aangewezen weg... op voorwaarde dat het management nauw bij het project betrokken blijft.

U aangeboden door:



www.astena.net

Dulle-Grietlaan 17/8

B-9050 Gentbrugge

T +32 (0)9 272 73 60

ERP als ondersteuning voor uw bedrijfsstrategie

Wanneer u beslist om te investeren in een geïntegreerd bedrijfssysteem, is dat in de eerste plaats omdat u bepaalde bedrijfsdoelstellingen wil realiseren:

- uw groei- en winstdoelstellingen behalen;
- de dienstverlening aan uw klanten verbeteren;
- de operationele en administratieve kosten verder terugdringen

Een ERP systeem kan een belangrijke meerwaarde vormen voor uw KMO, op voorwaarde dat u weet welke doelstellingen u ermee wil bereiken op het niveau van groei, kostenbeheersing of klantenservice.

Betrokkenheid van het management

Uit marktonderzoek blijkt dat de meest succesvolle ERP implementaties steeds uitgaan van welomlijnde objectieven, vaak vertaald in geplande kostenverminderingen en een betere en meer nauwkeurige planning. Deze resulteren dan weer in een hogere klantentevredenheid en de mogelijkheid om medewerkers in te zetten voor taken met meer toegevoegde waarde. Vandaag de dag blijkt een ERP systeem ook voor veel succesvolle KMO's een nuttig hulpmiddel bij het realiseren van deze doelstellingen.

Een voorwaarde is echter wel dat het management – nadat de initiële beslissing is genomen – actief betrokken blijft bij de analyse- en implementatiefase van het nieuwe systeem. Helaas wijst de praktijk uit dat dit vaak niet het geval is.

Manuele processen maken plaats voor standaardprocessen

Iedere KMO ontgroeit de bedrijfsprocessen van het begin. Handmatige en weinig onderbouwde procedures moeten plaats maken voor meer gestructureerde standaardprocessen. Om uw kostenstructuur te verlagen, kan u bijvoorbeeld werk maken van het standaardiseren van verkoopdocumenten en betalingsopvolging of het verminderen van artikelvoorraden. Of u kan beslissen dat u uw resourcecapaciteit beter wil gaan benutten.

Alleen zo kan u achteraf streven naar tastbare resultaten. Want zoals Seneca schreef: “Indien men niet weet naar welke haven men zeilt, is geen enkele wind gunstig.”

Operationele en administratieve kosten terugdringen

Hoe vlot verlopen de administratieve en financiële processen in uw bedrijf? Hoeveel tijd verloopt er tussen het plaatsen van een order en het innen van de factuur? Het is binnen die tijdsspanne dat u onkosten maakt, en administratieve processen verlengen niet alleen de levertermijn voor de klant, maar verlagen ook de rentabiliteit.

Dient u soms beroep te doen op overbruggingskredieten omdat u cashflow problemen niet had zien aankomen? Loopt de opvolging van wanbetalers weleens stroef en verloopt er teveel tijd tussen het aflopen van de betalingstermijn en het contacteren van een late betaler?

De waarde van uw projecten in uitvoering, uw ingezette resources en aangekochte goederen, vertegenwoordigen meestal een aanzienlijk kapitaal. Welke middelen kan u inzetten om voordeliger en sneller te factureren?

De opvolging van operationele en administratieve processen is een zeer belangrijk gegeven binnen iedere onderneming. Een koppeling tussen boekhouding, voorraadbeheer, aankoop en financiële planning zorgt er bijvoorbeeld voor dat u de toekomst beter kan inschatten en uw cash flow beter onder controle heeft.

Dienstverlening aan de klant verbeteren

Een betere service houdt in dat u klanten ten allen tijde correct kan informeren. Vanuit een online bestelformulier of online productcatalogoog zouden klanten bijvoorbeeld rechtsreeks orders kunnen plaatsen. Deze gegevens komen vervolgens rechtstreeks in het bedrijfssysteem terecht zonder dat u alles opnieuw manueel moet invoeren. Dit versnelt het verkoopproces niet alleen; het vermindert ook de kans op fouten uit en laat u toe om de klant te allen tijde te informeren over de status van zijn order.

Ook leveranciers vormen een belangrijke schakel in uw serviceverlening. Grondstoffen of halfabrikaten van slechte kwaliteit of laattijdig geleverde goederen kunnen het imago van uw bedrijf ernstige schade toebrengen.

“Een ERP systeem kan dus een belangrijke meerwaarde betekenen voor uw KMO, op voorwaarde dat u weet welke doelstellingen u ermee wil bereiken”

Wim Vandesompele, bestuurder, Astena

gen. Geïntegreerde bedrijfssoftware kan u ook helpen om de relatie met uw leveranciers beter te bewaken. Bij ontvangst worden goederen rechtstreeks in het systeem geregistreerd. Zo zijn ze niet alleen zichtbaar voor de hele organisatie (boekhouding-productie-planning), maar kunt u ook de leverbetrouwbaarheid van uw leverancier opvolgen.

Bedrijven die zelf goederen transporteren staan eveneens voor een aantal uitdagingen. Zo moeten ze niet alleen kostefficiënt werken, maar ook een vlekkeloze service leveren. Ervoor zorgen dat alle goederen tijdig op bestemming zijn, maar ook dat de klant goed geïnformeerd wordt. Zo moet hij bijvoorbeeld altijd kunnen vernemen waar zijn goederen zich bevinden en wanneer deze op de bestemming zullen zijn.

Uw groei en rentabiliteit bewaken

Wanneer het gaat om groei en rentabiliteit, heeft iedere sector een verschillende problematiek.

Heeft u als dienstverlener zicht op de reële winstgevendheid van uw projecten en diensten? Kent u de kost die per afdeling wordt gemaakt?

In een firma met transportactiviteiten, geldt dan weer dat de rentabiliteit wordt bepaald door de bezettingsgraad van het rollend materieel, terwijl een distributiebeprijding nauwgezet zal toekijken op de marges en rotatiegraden van de artikelvoorraad.

In alle scenarios levert bedrijfssoftware u geïntegreerde modules waarmee u de rentabiliteit van uw specifieke activiteit kan bewaken. Kijk dan ook nauw toe op de rapporteringsmogelijkheden die het systeem biedt: hoe vlot kunnen de medewerkers zelf rapporten maken en gegevens exporteren naar Excel?

Heeft u nog vragen ?

Bezoek www.astena.net, of neem telefonisch en vrijblijvend contact op het nummer +32 (0)9 272 73 60.