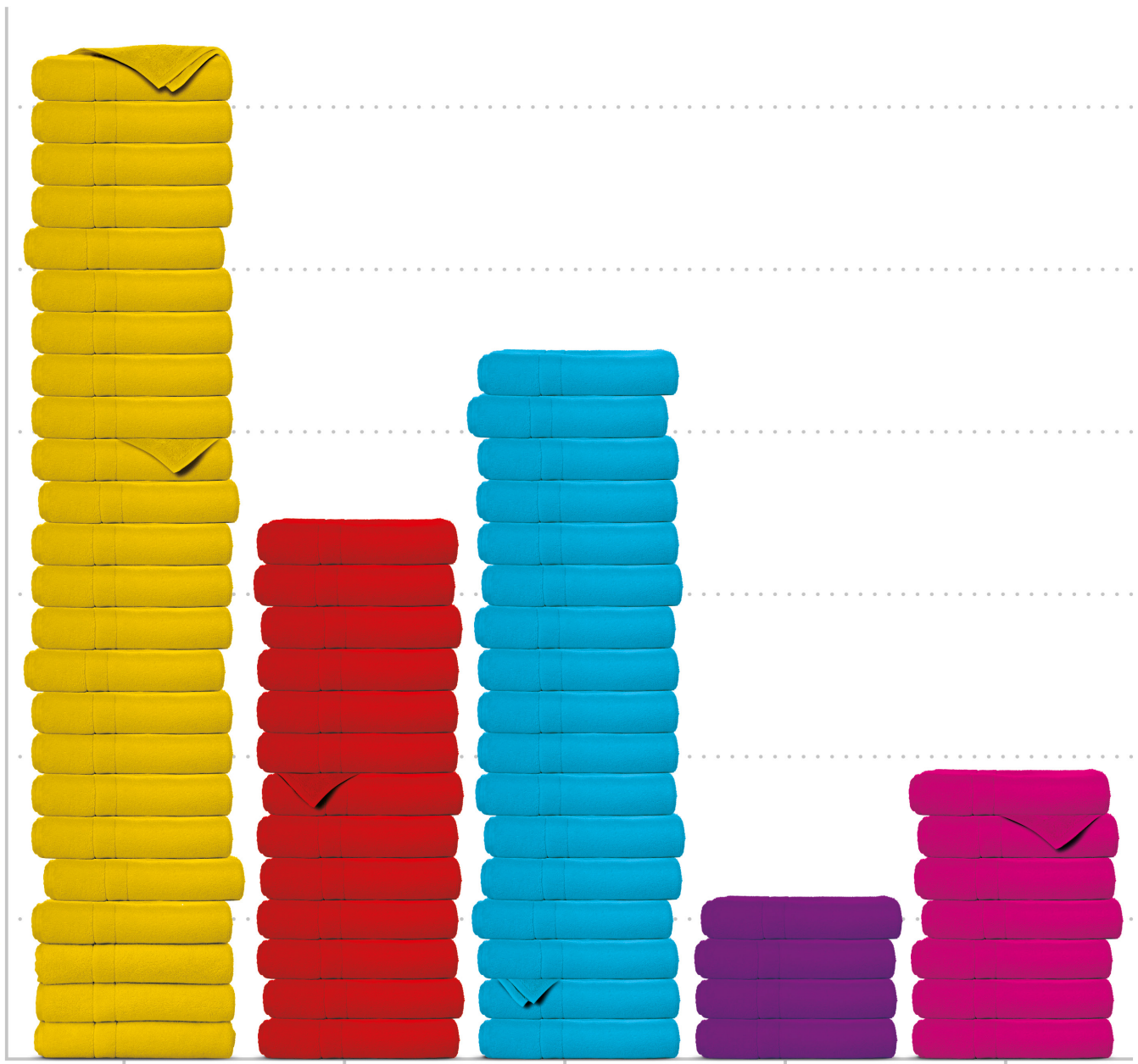


ENSIOR VOOR VESPO

Textielgroothandel gaat van emotie naar ratio



VESPO CASE STUDY

Textielgroothandel Vespo wil niet langer alleen op emotie sturen, maar ook op ratio. Daarom koos het familiebedrijf voor Analytics4NAV van Ensior.

Het Eindhovense familiebedrijf Vespo is groot in textiel. Zo is Vespo marktleider op het gebied van huishoudtextiel in de Benelux. Eén van de pijlers onder dat succes is de uitgebreide collectie huishoudtextiel van Vespo's eigen label Walra. Daarnaast verkoopt het bedrijf promotioneel textiel en werkkleding aan bedrijven. Het A-merk SANTINO, een ijersterke naam als het om werkkleding gaat, is een eigen merk van Vespo. Het bedrijf heeft zeven internationale inkoopkantoren en - waar het over de werkkleding gaat - meer dan tweeduizend wederverkopers in de Benelux. Vespo onderscheidt zich van de concurrentie met een onwaarschijnlijk hoog serviceniveau. Van design, productie en logistiek tot het beheer van de voorraad; Vespo regelt het allemaal en levert de juiste werkkleding of het juiste huishoudtextiel op afroep.

ALLES STANDAARD

Vespo ging in 2016 live met Microsoft Dynamics NAV. "We hebben er heel nadrukkelijk voor gekozen om met standaard Dynamics NAV te werken", zegt operationeel directeur Marc Camerling. "Geen maatwerk, dat was ons streven." Datzelfde streefde Camerling na op het gebied van Business Intelligence. "We beschikken over geweldig veel informatie. Ik wil dat onze mensen allerlei nuttige informatie uit het systeem kunnen halen, het liefst aan de hand van heldere dashboards. Wat zit er in onze verkoopportefeuille? Waar staan we? Wat zijn de marges per klant? Wie zijn onze beste klanten? Hoeveel pickregels doen

"Geen maatwerk, dat was ons streven."

- Marc Camerling, operationeel directeur Vespo -

we per uur? Ik wil dat we dat soort informatie snel inzichtelijk kunnen maken zonder complex maatwerk." Naast standaard software had Camerling nóg een belangrijk criterium. Hij wilde niet dat het draaien van BI-rapportages van invloed zou zijn op de performance van het bedrijfssysteem.

OVER ENSIOR Ensior is de specialist in Business Intelligence (BI) met al sinds de oprichting in 2002 een indrukwekkende staat van dienst. Ensior, afgeleid van het Engelse woord to ensure, biedt organisaties rust door hen tijdig over de juiste stuurinformatie te laten beschikken. Door de inzet van bewezen BI-technologie van SAP en Microsoft zetten wij onze klanten op voorsprong. Middels kant-en-klare BI-oplossingen voor vele bronsystemen versnellen we de implementatie. Ook kunnen we de BI omgeving in support nemen. Onze hooggekwalificeerde experts zorgen voor een efficiënte en betrouwbare dienstverlening. [Ensior: Making Business Intelligence Work](#)

ZORGVULDIGE DEFINITIES

Ensior kon aan al Vespo's voorwaarden voldoen met Analytics4NAV, een 'kant en klare' BI-omgeving, gebaseerd op Microsoft BI die naadloos aansluit op Dynamics NAV. Met deze oplossing kan Vespo zicht houden op al haar prestaties aan de hand van financiële rapportages, sales dashboards en een analyse van de operationele processen. Analytics4NAV zorgt nauwelijks voor belasting op het operationele systeem. De oplossing creëert een tussenlaag. In die tussenlaag wordt alle relevante data opgeslagen in zorgvuldig gedefinieerde objecten. Camerling: "Als je het over marge hebt bijvoorbeeld, moet je vooraf bepalen of dat in- of exclusief betalingskortingen is. Samen met Ensior hebben we goed over die definities nagedacht. Nu alle definities helder zijn, is er één centrale versie van de waarheid. We hebben een zandbak waarin we naar hartenlust kunnen spelen met alle beschikbare data."

"Nu alle definities helder zijn, is er één centrale versie van de waarheid."

- Marc Camerling, operationeel directeur Vespo -

PRAKTISCHE DASHBOARDS

Direct na oplevering van Analytics4NAV beschikte Vespo over heldere rapportages en een aantal praktische dashboards die een bijna real-time beeld geven. Dit is nog maar het begin. Camerling: "Met Analytics4NAV leggen we een informatie-infrastructuur neer. Daar gaan we nog veel meer mee doen om onze kwaliteit en betrokkenheid te optimaliseren. Ik wil straks precies zien wat onze uitleveringsgraad is. Hoeveel leveren wij 'on time and in full' uit? Hoe ervaren onze klanten ons? Familiebedrijf Vespo is op basis van onderbuikgevoel heel succesvol geworden. Maar willen we door kunnen groeien, dan is onderbuikgevoel alleen niet meer voldoende. Met Analytics4NAV gaan we van emotie naar ratio."

ENSIOR B.V.
Hoofdstraat 91
3971 KE Driebergen
Nederland
Tel: +31 (0) 30 630 1052
www.ensior.com



ensior