

Tekst: Johan Debaere | Beeld: 3E Datentechnik

Het internet gebruiken om de werking tussen fabrikant en dealer te optimaliseren

Fabrikanten met een dealernetwerk weten maar al te goed hoe tijdrovend en omslachtig het kan zijn om de handel te informeren en hun bestellingen te verwerken. De softwarespecialisten van 3E Datentechnik GmbH bieden een oplossing die zowel fabrikanten als dealers ontzorgt: WebSALES. Deze browser-toepassing laat de dealer toe om op een eenvoudige manier met real-time gegevens bij de fabrikant te bestellen. Er hoeft geen software geïnstalleerd te worden en dus krijgt elke dealer gemakkelijk toegang. Een internetverbinding en toegangsgegevens is het enige wat hij nodig heeft. Profiel sprak met Moritz Ebert, managing director 3E, en Heiko Steffens, sales manager 3E over deze handige oplossing.

Wat onderscheidt WebSALES van andere oplossingen?

Moritz Ebert: "Er zijn een paar eigenschappen waardoor onze oplossing het verschil kan maken. Zo is er de volledige aansluiting op het ERP-systeem. Voor fabrikanten die onze ERP gebruiken, brengt dat enorme voordelen met zich mee, bijvoorbeeld voor het onderhouden van de gegevens. De databanken, gebruikt in 3E-LOOK, kunnen met één druk op de knop voor dealers geactiveerd worden. Er zijn raamfabrikanten die alleen al voor het controleren en bijwerken van de data aanzienlijke bedragen uitgeven. Onze oplossing bespaart hen dus tijd en geld en voorkomt stress. Een ander voordeel is

de intuïtieve manier waarop de ramen samengesteld kunnen worden. Operatoren hebben maar weinig voorkennis nodig. Intensieve opleidingen zijn overbodig, een korte presentatie volstaat. Toch worden op die manier technisch geavanceerde ramen inclusief alle toebehoren samengesteld en besteld."

Wat zijn de voordelen voor de fabrikant?

Heiko Steffens: "Het is in het belang van de fabrikant dat het bestelproces voor de dealer zo eenvoudig mogelijk gehouden wordt. Met onze software lukt dat, omdat de dealer in de meeste gevallen geen contact meer hoeft op

te nemen met de fabrikant. Hij kan de ramen zelf berekenen en kan zelfs eigen accessoires en diensten toevoegen. Zo kan hij zijn klant een volledige en professioneel opgestelde offerte aanleveren met alle verschillende posities én in een eigen layout. Als de eindklant dan bestelt, kan de dealer via de browser de bestelling rechtstreeks naar de fabrikant doorgeven. Verdere stappen zijn er niet meer nodig, waardoor er geen tijd verloren gaat voordat de ramen in productie genomen kunnen worden."

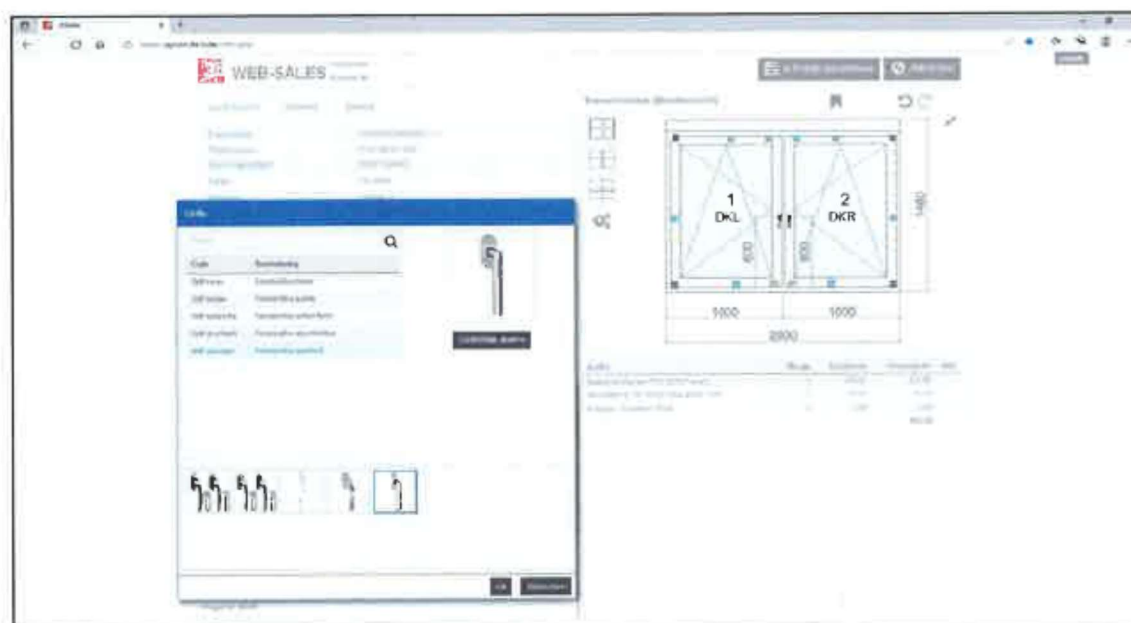
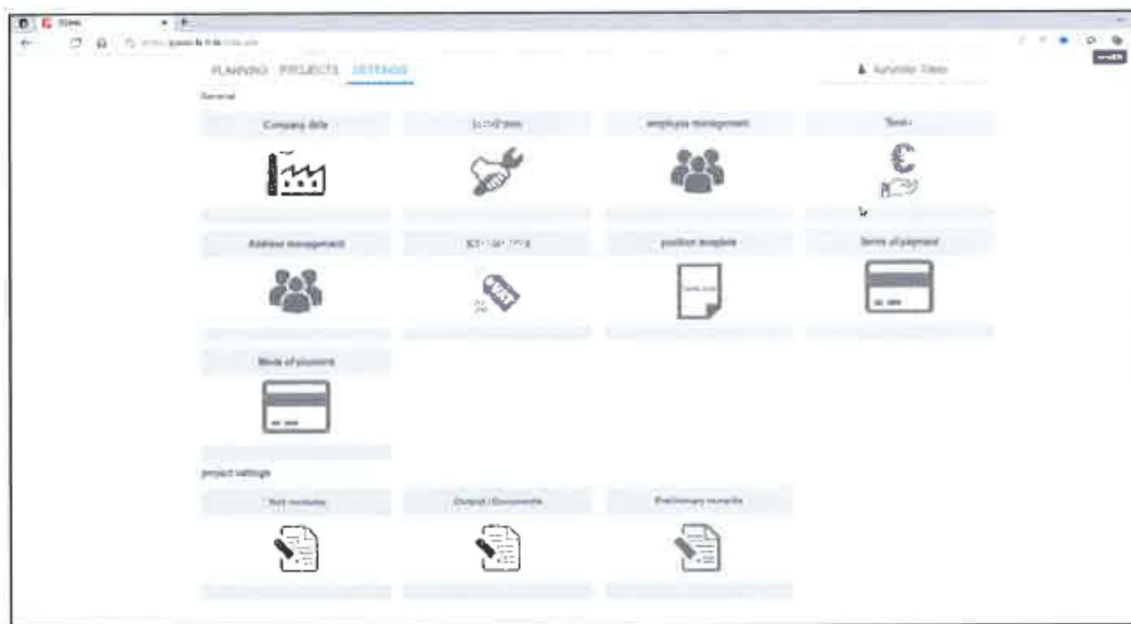
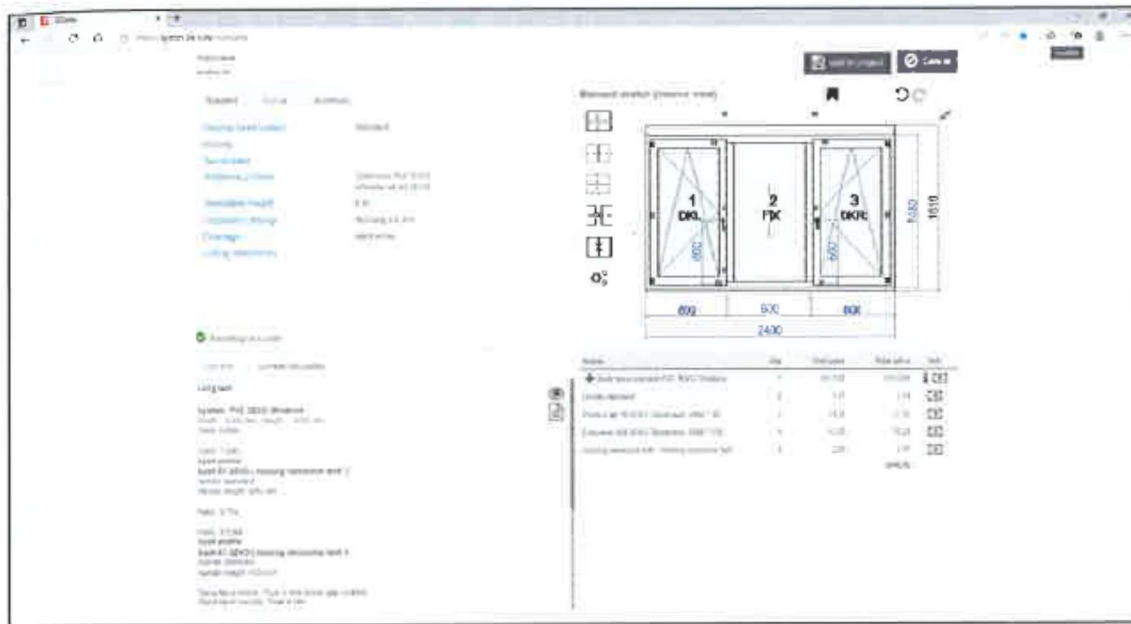
En voor de dealers?

Heiko Steffens: "Een dealer kan veel sneller reageren. Hij beschikt over alle mogelijke infor-



Vlnr. Moritz Ebert en Heiko Steffens.

'Deze online oplossing maakt het leven voor fabrikant en dealer aanzienlijk eenvoudiger'



WebSALES is een online-software die voortdurend met 3E-LOOK communiceert en ervoor zorgt dat alle processen tussen fabrikant en handel papierloos gebeuren.

matie op zijn tablet en kan dit dus direct aan de klant tonen, prijzen berekenen en eventueel alternatieven aanbieden. Op die manier maakt een dealer het verschil ten opzichte van zijn concurrenten. Hij heeft ook geen server of SQL-databank nodig, want alles gebeurt online. Bovendien kan hij eigen accessoires, zonwering en rolluiken toevoegen. Dat verhoogt de flexibiliteit bij het uitwerken van offerte en bestelling. Een ander voordeel is de gestructureerde manier van werken, want alle aanvragen en bestellingen kunnen via WebSALES beheerd worden, volledig papierloos."

Was het dan niet eenvoudiger om de bestaande ERP-oplossing geschikt te maken voor online gebruik?

Moritz Ebert: "Technisch gezien was dat een optie. We hebben hier echter met verschillende doelgroepen te maken. De raamfabrikant zoekt een oplossing voor de volledige digitalisering van het volledige bedrijfsproces. Ook al zouden we het aantal functies voor de dealers enorm beperken, dan nog zou de bediening niet zo eenvoudig en intuïtief kunnen gebeuren als dat nu met WebSALES het geval is. Daarom hebben we hier een nieuwe, gebruiksvriendelijke oplossing uitgewerkt, waarbij de processen tussen fabrikant en dealer centraal staan. Zo ontstond deze tool voor dealers, die gebruik maakt van de gegevens uit het systeem van de fabrikant."

Wat heeft een fabrikant buiten een internetaansluiting en een ERP systeem nog nodig?

Heiko Steffens: "De fabrikant moet een online-server voor de gegevens hebben, eventueel een cloud-gebaseerde oplossing. In 3E-LOOK wordt gespecificeerd welke raamsystemen beschikbaar zijn voor de dealer. De beperkingen in de ERP zorgen ervoor dat alleen technisch uitvoerbare raamsystemen uitgewerkt worden. Uiteraard is de fabrikant ook verantwoordelijk voor het beheer van de toegang en de rechten van de gebruikers."

Nog een laatste vraagje: werd deze oplossing al in de praktijk getest?

Moritz Ebert: "WebSALES wordt al door enkele grotere klanten gebruikt en er staan nog verdere projecten in de pijplijn. De reacties uit de markt zijn positief. Het is een aantrekkelijke oplossing voor de dealer. Op het vlak van de prijzen is het voor raamfabrikanten vaak moeilijk om de concurrentie aan te gaan met firma's in landen waar andere arbeidsvoorwaarden gelden. Met een dergelijke oplossing, die het leven voor de dealer aanzienlijk eenvoudiger maakt, kun je als fabrikant zeker scoren."