



Kerridge
Commercial Systems

ERP Software ontwikkeld voor de houthandel

Uw bedrijf. Uw manier.

Specialistische software voor de groothandel in hout

Wij introduceren K8 – een volledig geïntegreerde ERP oplossing – die u helpt met effectiever inkopen, efficiënter voorraadbeheer, winstgevender verkopen en het leveren van betere service.

Onze passie voor hout

De houtbranche is uniek in zijn diversiteit. Wij leveren software oplossingen aan startende bedrijven, het MKB en gevestigde internationale ondernemingen. Sommigen hebben enkele gebruikers, andere bedrijven meer dan 500. Onze klanten zijn bijvoorbeeld houthandels, groothandels in bouwmaterialen die ook hout-en plaatmateriaal voeren en houtimporteurs.

We zijn al ruim 40 jaar actief in de handelsbranche. Onze software is ontwikkeld om de organisatieprocessen te beheren en optimaliseren en we blijven ons inzetten voor de ontwikkeling van onze oplossing K8. We luisteren naar wat onze klanten willen en helpen ze winstgevender te zijn, nu en in de toekomst.

Onze software is geen aanpassing of doorontwikkeling van een standaardpakket. Hiermee onderscheiden wij ons van onze concurrenten. Als u voor ons kiest, kiest u werkelijk voor de specialisten binnen de handelsbranche.



Effectiever Inkopen



Efficiënter Voorraadbeheer



Winstgevender Verkopen



Betere Service

Wie wij zijn en hoe wij u kunnen helpen

Wij leveren gespecialiseerde software, diensten en ondersteuning voor volledig geïntegreerde bedrijfsoplossingen. Onze ERP oplossing, K8, combineert een suite van software modules die u helpen effectiever in te kopen, efficiënter voorraad te beheren, winstgevender te verkopen en betere service te leveren. Elke module integreert naadloos in het platform, zodat u controle heeft over elk aspect van financiën, handel, logistiek en beheer.

K8 kan worden geconfigureerd om te voldoen aan de behoeften van uw bedrijf. K8 zal uw bedrijf ondersteunen, ongeacht of u 1 vestiging heeft, meerdere filialen, een distributiecentrum of een webshop.

Wat onderscheidt K8 voor de houthandel?

Gebruikersgemak - Ongeacht of het verkoop betreft van volledige pakketten/ lengtes, of op losse lengtes.

Snelle en gemakkelijke orderinvoer, waarvan we weten dat het van vitaal belang is bij het verwerken van wat complexe houtbestellingen kunnen zijn, vormt de kern van het systeem. K8 biedt een duidelijk beeld van beschikbare voorraad. Voorraden van volledige pakketten, samen met pakketinhoud en milieucertificering, totale meters en beschikbare lengten zijn allemaal binnen handbereik.

Traceerbaarheid - Kritisch in de houtindustrie, K8 kan de supply chain volgen vanaf de oorspronkelijke bron, via een willekeurig aantal interne en externe bewerkingen. Van de kade tot de zagerij, van het volledige pakket tot losse voorraad, van de werf en verder transport naar uw klant, K8 biedt u volledige traceerbaarheid van alle producten in alle stadia.

Werkorders voor hout - U kunt eenmalige houtbewerkingsorders aanmaken of op basis van bestaande kits of stuklijsten, of configuraties maken voor speciale bestellingen. Het is eenvoudig om bewerkingen toe te voegen, zoals schaven, behandeling of droging. Alle grondstoffen en bewerkingen dragen bij tot de totale kosten van de order, zodat u de volledige controle hebt over de marges en prijzen. Hoewel multi-stadia beheer over de houtproductiecyclus een integrale functie van K8 is, kunt u ook communiceren met uw andere managementsystemen om automatisch details van pakketten en bundels van lengtespecificaties, inclusief kubieke meters en geproduceerde slagen, vast te leggen. U kunt ook rechtstreeks communiceren met en importeren van CAD-oplossingen zoals MiTek. K8 beheert en registreert aflopers en bijproducten die zijn geproduceerd vanuit de bewerkingen.

Inkoop en import - Of u nu hout importeert en het op de kade opslaat voor verder transport naar uw vestigingen of voor bewerking of u koopt gefabriceerde producten via distributie, K8 biedt uitgebreide faciliteiten om de inkoopcyclus te ondersteunen. U kunt inkomende zendingen van bron naar poort volgen met volledige administratie voor alle extra overheadkosten die bijdragen aan de landed cost - zoals Carriage Insurance & Freight (CIF) en Free on Board (FOB). K8 biedt u ook de mogelijkheid om vooraankondiging van verscheping (Advanced Shipping Notice) elektronisch te verwerken, inclusief het opnemen van de verwachte gedetailleerde details en inhoud van de verpakking.

Voorraadbeheer - K8 is ontworpen om in te kopen, te verkopen en voorraad te beheren in de verschillende en vaak uitdagende maateenheden die door de houtindustrie worden gebruikt. Geautomatiseerde kostenberekeningen zorgen ervoor dat u uw voorraad en de waarde ervan volledig kunt zien. Voorraad telling, inclusief cycle count, kan worden vergemakkelijkt door het gebruik van HDD's. Als producten geen barcode hebben, maakt K8 directe invoer mogelijk. Volledige verschillen-analyse en veilige voorraadcorrecties maken allemaal deel uit van de cyclus.

Innovatie - Onze klanten streven voortdurend naar innovatie en nieuwe en betere manieren om dingen te doen. We luisteren altijd naar hen en de evolutie van K8 wordt aangedreven door wat ze ons vertellen dat ze nodig hebben. Onze investering in ontwikkeling is gericht op verkoop, supply chain en financiën.

K8 in een oogopslag...



Verkooporderverwerking – Snel, secuur en efficiënt – K8 ondersteunt uw verkoopteam met een gebruiksvriendelijke ePOS, eenvoudige offerte, klantspecifieke prijzen, volledige facturatie en analyse, en snelle orderinvoer.



Inkoop – Complete controle over uw inkoopproces – Bestellen (op schema, back to back, handmatig, voorgesteld), leveranciersfactuur matching, forecasting, centrale inkoop, importeren en goederenontvangst tracking.



Voorraadbeheer – K8 geeft u een compleet overzicht van uw voorraden in alle locaties zodat u kostbare voorraadniveaus kunt minimaliseren terwijl u er zeker van bent dat u altijd voldoende voorraad heeft voor de verkoop.



Financieel Management – Complete controle over uw bedrijfsboekhouding – onze financiële module is volledig geïntegreerd in uw handelssysteem. Met inbegrip van uitgebreid crediteuren- en debiteurenbeheer, grootboek, kasboek en activa.



CRM (Customer Relationship Management) – Beheer van info over klanten, leveranciers en prospects, het in K8 geïntegreerde CRM geeft direct toegang tot elk contact, staat gerichte marketing toe, en verbetert klantenservice.



E-Commerce – Handel effectief online met orderafhandeling, voorraadbeheer en klantaccounts allemaal beheerd binnen K8.



Altijd, overal – Browser-toegang tot K8 betekent dat u en uw team overal kunnen werken met de sleutelfunctionaliteiten op een iPad, Windows of Android apparaat.

// De houtindustrie is erg volatiel en soms veranderen prijzen met slechts een opzegtermijn van een dag. Doordat ik eenvoudig nieuwe prijzen per leverancier kan knippen en plakken, kan ik het systeem zeer snel updaten. Zo branden we onze vingers niet aan verkeerde prijzen.



Business Intelligence – Geeft u een helder bedrijfsinzicht door uw resultaten te berekenen en te monitoren. Met variabele dashboards, krijgt u een compleet overzicht van belangrijke informatie in een gebruikersvriendelijke grafische voorstelling.



Werkorders hout – K8 beheert gefaseerde werkorders voor processen, kits en assemblages met toegevoegde waarde – het vastleggen van opstartkosten en verspilling v. We hebben de mogelijkheid toegevoegd om de productiecyclus te beheren voor meerdere eindproducten en om aflopers en bijproducten binnen het productieproces te registreren.



K8 Web Builder – Onze geïntegreerde e-commerce suite maakt gebruik van real-time productinformatie om B2B en B2C een online handelsoplossingen aan te bieden. Geregistreerde klanten zien hun eigen prijzen en accountinformatie. Transacties worden automatisch teruggekoppeld naar K8.



ePOD (Electronic Proof of Delivery) – Dit is geïntegreerd met het K8 delivery management system, zodat leveringen kunnen worden ingepland per voertuig en per lading worden gepickt. Met behulp van handheld-apparaten kunnen chauffeurs toegang krijgen tot manifesten en handtekeningen vastleggen voor snelle facturering en verbeterde cashflow.



24/7 Trading – Met K8 kunt u 24 uur per dag doorgaan met uw activiteiten, zonder vereist onderhoud offline. Verkooporders kunnen worden geplaatst, verzameld, verstuurd en 24/7 bevestigd. Zo bent u altijd toegankelijk voor klanten en service.



Regelmatige updates – Wij begrijpen dat u downtime van uw systeem wilt minimaliseren, daarom hebben wij nieuwe technologieën opgenomen om bestaande klanten te upgraden naar nieuwe versies van K8 – terwijl zij gewoon door kunnen werken.

Cloud computing

Als een vooruitstrevend bedrijf is Cloud Computing niks nieuws voor ons. Wij leveren al meer dan 15 jaar oplossingen via onze K-Cloud en blijven continue de manier waarop wij er mee werken verbeteren.

Om deze reden kunnen wij K8 software via een scala aan flexibele opties aan onze klanten bieden, passend bij de manier waarop zij hun bedrijf leiden. De keuze voor implementatie in de Cloud betekent dat u kunt profiteren van de veerkracht en beveiliging van de infrastructuur van een datacentrum – het KCS team neemt de dagelijkse taken over van het systeembeheer.

Ons SaaS-model (Software as a Service) biedt nog meer voordelen, waaronder een lagere initiële investering, bekende kosten voor budgettering, naadloze upgrades en de toevoeging van nieuwe gebruikers en filialen naarmate het bedrijf groeit.



Van Houwelingen Hout

hout en bouwmaterialen

Succesverhaal:

Van Houwelingen Hout is met drie vestigingen al meer dan 80 jaar specialist in hout en bouwmaterialen en al sinds 2005 een zeer gewaardeerde klant.

Een allesomvattend totaalpakket voor bouwend Nederland – dat is wat van Houwelingen Hout biedt. We kunnen het bedrijf, dat al actief is in de branche sinds de jaren 20, omschrijven als een bedrijf dat dicht bij de klant staat. Een echte ontzorgers in alle behoeften, leverancier van totaal pakketten, met korte lijnen, een breed assortiment, kennis van mensen en kennis van producten en processen.

In navolging van een medelid van SAKOL, de inkooporganisatie die al 35 jaar krachten bundelt in hout en bouwmaterialen, is het bedrijf in 2004 in contact gekomen met Kerridge Commercial Systems. De geïntegreerde mogelijkheden en de scherpe prijsstelling zijn doorslaggevend geweest om voor een ERP oplossing te kiezen van KCS. In januari 2005 is van Houwelingen Live gegaan op K8. Eigenaar Ton van Houwelingen weet dit nog goed: “De verkoop en prijsstelling maakten het mogelijk om te groeien naar een volwassen automatisering. Van klein naar groot.”

De vele mogelijkheden voor de handel benoemt ook Jorrit van der Laan, applicatiebeheerder bij van Houwelingen, als een groot voordeel van K8. “In K8 kunnen we veel conversiefactoren kwijt. Dit is een groot voordeel voor een groothandel. Hier in is K8 misschien niet uniek, maar het hoeft niet nog tegen hoge kosten nog ingericht te worden.”

Dagelijks verwelkomt van Houwelingen gemiddeld 300 afhaalklanten verspreid over de 3 vestigingen. Recentelijk is van Houwelingen met handhelsd gaan werken voor het digitaal ondertekenen van de afleverbon. Ruim 30.000 kopiebonnen hoeven nu niet meer te worden uitgeprint, wat ongeveer € 4500,- printkosten op jaarbasis bespaard. De digitale bon wordt direct opgeslagen binnen het systeem, ondertekend en afgehandeld.



Boven: Ton van Houwelingen, Eigenaar, en Jorrit van der Laan, systeembeheerder, van Houwelingen Hout.

Het in gebruik nemen van de rapportage dashboards en forecasting zijn de eerstvolgende projecten om nog meer functionaliteiten te benutten. Forecasting biedt een gedetailleerd profiel van de vraag binnen het bedrijf, voorspelt de voorraad vereiste nauwkeurig en vermindert onnodige kapitaalinvesteringen. De overzichtelijke dashboards bieden directie, managers en bijvoorbeeld verkoopleiders directe toegang tot prestatie meters – ingericht naar functiebehoefte.

Voordelen

- Volwassen automatisering
- Back to Back orders voor specials helpt stroomlijnen
- Digitaal ondertekenen bespaard op printkosten
- Conversiefactoren voor de Houthandel
- Veel conversiefactoren mogelijk al binnen de standaard

We hebben verstand van hout...

Maak kennis met Olav Hijkoop, één van onze consultants, die gespecialiseerd is in de houtbranche dankzij zijn ervaring in deze sector. Olav kent de dagelijkse processen binnen een houthandel en de behoeften en wensen van onze klanten en de markt. Hij weet deze vertaalslag te maken naar de mogelijkheden van onze ERP oplossing K8 voor handelsbedrijven.



Olav: "K8 is een fantastisch product voor de houthandel, omdat het alles verwerkt en beheert wat een houtbedrijf doet: deelproductie, werkorders, bulk inkopen, rapporteren, bewerkingen voor en verkoop aan handelaren of eindgebruikers." Olav gelooft dat voor houthandel de belangrijkste wens is dat hun software een volledig overzicht geeft van hun voorraad en bijdraagt aan verhoogde productiviteit. Hij vervolgde: "Toen één van onze houtklanten K8 voor het eerst installeerde, konden ze zien waar de knelpunten in hun processen lagen. Dankzij de verbeteringen die ze konden maken, hebben ze een tweede productielijn kunnen introduceren en de omzet kunnen verhogen."

Voor bedrijven die partijen en bundels hout ontvangen, heeft K8 de optie om deze als lots en pakken te beheren en het product te volgen wanneer het wordt gesplitst in kleinere pakketten of langs verschillende interne of externe bewerkingen gaat. K8 kan gefaseerde werkorders beheren en job cards maken en rapporteren over elke bewerkingfase. Het systeem is ook ontworpen om de kosten van het instellen van een machine, de bewerkingen en beheer van aflopers vast te leggen. Ook houdt K8 de integriteit van de chain of custody langs de hele supply chain bij en is het eenvoudig om rapporten te produceren voor inspecteurs om te laten zien waar het hout is of waarin het is verwerkt. Olav voegde hieraan toe: "Volledige zichtbaarheid van uw voorraad is ook wat gebruikers de mogelijkheid biedt om klanten vertrouwen te geven in u als leverancier."

Sommige van de nieuwere K8-functionaliteiten zijn specifiek ontworpen met houthandelaren in gedachten. Olav legde uit: "Het systeem laat zien wanneer de voorraad op 'havenkade locaties' is, zodat gebruikers kunnen zien wanneer de voorraad bijvoorbeeld in Rotterdam is. Een ander groot voordeel voor verkopers is hoe goed het systeem bonuskortingen beheert. U kunt ze opnemen in uw kostenberekeningen en ze zelfs achteraf aan het systeem toevoegen. Het bijhouden van een bonus-bestand in het systeem zorgt ervoor dat u altijd met de beste marges verkoopt en de juiste bedragen claimt. "

Een andere functie waar Olav zijn klanten graag over vertelt is de optie voor het inkopen per pak waar de inhoud van het pak pas bij de ontvangst bekend is. K8 stelt de inkopers in staat om een aantal pakken te bestellen en te prijzen en op het moment van ontvangst op de werf moet de inhoud van de pak specificatie worden ingevoerd.

K8 houdt ook klant consignatievoorraad bij op de locatie van een klant. Voor grotere bedrijven is het zeer interessant dat hun vestigingen inkoopaanvragen kunnen creëren voor centrale inkoopafdelingen en aanvragen voor nieuwe producten in kunnen dienen voor centrale goedkeuring voordat ze worden toegevoegd aan het productbestand. "Het configureerbare karakter van K8 geeft bedrijven controle en flexibiliteit om het systeem zo in te richten om aan hun specifieke behoeften te voldoen", voegde hij eraan toe. "Uiteindelijk is het een traditionele industrie en verwachten onze klanten vertrouwen en consistentie van een leverancier. Ze willen samenwerken met een leverancier die ook een partner kan zijn voor de lange termijn."

Succesverhaal:



Barlow's Woodyard is gespecialiseerd in het leveren van hoogwaardige houtproducten. De filialen in Newbury en Witney hebben een enorm aanbod van afrasteringen, poorten, vloeren en tuinelementen, waarvan er vele in hun eigen werkplaats worden bewerkt of gefabriceerd.

Martha Barlow, de voorganger van de huidige eigenaar Peter Barlow, richtte het bedrijf op in 1867. "De meeste klandizie halen wij uit herhaalaankopen of door verwijzingen van andere klanten," zei Peter. "We richten ons op kwaliteit en onze producten zijn ontwikkeld om lang mee te gaan."

Tot 2008 maakte het bedrijf gebruik van een standaard boekhoudpakket, maar naarmate het bedrijf groeide, werd het essentieel om de voorraad nauwkeuriger te controleren en, in het bijzonder, voor het verkoopteam van de ene vestiging om te zien welke voorraad bij de andere beschikbaar is. "We hebben gekeken naar verschillende systemen," herinnert Peter zich, "en waren onder de indruk van de kwaliteit van de vertegenwoordiger van KCS en de functionaliteiten van het systeem."

"De onmiddellijke voordelen die we zagen waren aan de verkoopbalie. Het is nu een veel betere omgeving en het heeft ons het werk gemakkelijker gemaakt. We kunnen meteen zien of dat wat de klant wil hebben op voorraad is en de manier waarop K8 omgaat met uitwisseling tussen filialen is briljant - we verwerken de order gewoon en laten de klant weten wanneer we verwachten dat de goederen geleverd worden. Dankzij K8 zijn specials bij ons de best verkopende producten geworden. Wanneer een klant belt voor een special, bestellen we het bij één van onze leveranciers, geven we het een speciale code en geven meteen een prijs aan de klant. Wanneer we de goederen ontvangen, vraagt het systeem ons om de klant te bellen om te zeggen dat zijn bestelling is aangekomen. Het hele proces is naadloos."

Peter zei dat hij de verkoopanalyses van K8 erg nuttig vindt omdat ze hem in staat stellen om prognoses te maken op basis van de verkoop van voorgaande jaren. "We doen veel voorspellingen en we zijn erg accuraat. Het maakt het eenvoudiger om met leveranciers samen te werken en we lopen niet het risico geen voorraad te hebben. We gebruiken ook de forecasting module om ijzerwarenproducten aan te schaffen. Het scheelt ons veel tijd en de schappen zijn altijd goed gevuld. "De flexibele prijsmodule van K8 laat Barlow's

kortingen effectief beheren. We groeperen onze klanten op type en omzet", legt Peter uit, "en we kunnen verschillende kortingen toepassen op verschillende productgroepen binnen elke klantgroep, zodat we een betere algehele marge behalen - maar we kunnen ook concurrerender zijn waar nodig." Peter gebruikt ook de functie 'ordermarge-beoordeling' zodat prijs en marge kunnen worden gecontroleerd voordat een bestelling wordt geplaatst en vrijgegeven voor facturering. En met de functie 'ontvangst op factuur' kan het team controleren of de ontvangen goederen overeenkomen met waarvoor is gefactureerd.

Kosten voor het instellen van de machine en proceskosten zijn ook allemaal in het systeem ingesteld, zodat iedereen in het team een werkorder correct kan prijzen. De mogelijkheid om binnen een paar minuten nieuwe leveranciersprijzen in het systeem te importeren, heeft ook een groot verschil gemaakt voor de werklust van Peter. "De houtindustrie is erg volatiel en soms veranderen prijzen met slechts een opzegtermijn van een dag. Doordat ik eenvoudig nieuwe prijzen per leverancier kan knippen en plakken, kan ik het systeem zeer snel updaten. Maar het belangrijkste voordeel van het gebruik van K8 is dat ik altijd alle zakelijke informatie binnen handbereik heb. Ik kan het niet mis hebben. "



Peter Barlow, Directeur Barlow's Woodyard

Succesverhaal:



Howarth Timber is een groothandel in hout en bouwmaterialen, met ongeveer 1000 werknemers. Paul Cornford, Group Information Systems Manager, heeft een team dat verantwoordelijk is voor de IT-infrastructuur van de hele Howarth Timber Group, evenals de implementatie en ontwikkeling van alle bedrijfssystemen die worden gebruikt.

Paul maakte deel uit van het team dat koos voor K8. De software werd per filiaal geïmplementeerd, verspreid over diverse maanden in 2004. Het is van cruciaal belang om de juiste software te kiezen om een bedrijf van deze omvang in goede banen te leiden. Het advies van Paul aan collega's die belast zijn met een soortgelijk project: "Blijf niet hangen in het schrijven van een vereistenpakket. Maak een lijst, houd het eenvoudig en oordeel op basis daarvan. We gebruikten het 'MoSCoW'-principe om onze lijst met prioriteiten op te stellen."

Wij hebben voor KCS gekozen op basis van hun vermogen om de must-haves min of meer onmiddellijk te kunnen leveren, net als de stabiliteit van het bedrijf als een leverancier op de lange termijn. "Wat betreft wie je moet betrekken bij het opstellen van deze boodschappenlijst voor functionaliteiten, zei Paul dat het cruciaal is om degenen te betrekken die bekend zijn met de praktische zaken in het bedrijf. "Ze zullen veel meer op de hoogte zijn van de dagelijkse bedrijfsvoering dan iemand in een hoge functie." Nadat de keuze is gemaakt, beveelt Paul aan dat je moet anticiperen op de impact van de verandering en aanpassingen die het nieuwe systeem met zich meebrengen als het geïnstalleerd is. Net als de hoeveelheid training die eindgebruikers nodig hebben. We hadden een systeem nodig dat ons in staat stelde om op een flexibele manier te verkopen en de handelsmechanismen te ondersteunen die we op dat moment gebruikten. Onze derde 'must have' was voorraadbeheer. Voordat K8 werd geïntroduceerd, hadden we geen enkele vorm van voorraadcontrole in gebruik. We konden eventuele voorraadverliezen, winst of schade niet op een betrouwbare manier meten.



Zoals bij alle handelsbedrijven, is nauwkeurig voorraadbeheer een must. Als het systeem zegt dat we er 10 hebben, moeten we erop kunnen vertrouwen dat dit juist is. Dit is cruciaal wanneer je ook een webshop hebt en de volgende dag moet leveren.

We gebruiken de module voor 'voorgestelde bestellingen', dit wordt aangedreven door de vraag en onze belangrijkste voorraadvereisten om ervoor te zorgen dat we precies de juiste hoeveelheid voorraad hebben om onze klanten van dienst te zijn. "Howarth Timber heeft onlangs een upgrade uitgevoerd naar K8 Babbage, de nieuwste versie van de software. Paul legt uit: "Wat ons ertoe zette om te upgraden, waren de extra functionaliteiten die werden geleverd."

Terwijl Howarth Timber zich verder heeft ontwikkeld, heeft de datamining-functionaliteit binnen K8 het team in staat gesteld om filiaalprestaties 'in bijna pathologische details' te analyseren en vergelijken.

We weten allemaal dat de branche voor bouwmaterialen gebaseerd is op relaties en dat je flexibel moet kunnen zijn wanneer dit nodig is. Howarth Timber gebruikt een groot deel van de functionaliteiten binnen K8. "Het is een intrinsiek, strategisch component van ons bedrijf," zei Paul. "Het doet wat we willen dat het doet en wat het zegt dat het zal doen - wat niet altijd het geval is met software. Het andere goede aan KCS is dat het hun belangrijkste taak is om de K8-oplossing te ondersteunen. Als we ze vragen iets te doen, krijgen we altijd wat we nodig hebben."

Om meer te weten te komen, of een afspraak te maken, neem contact op met ons:

+31 (0) 413 38 77 77

info@kerridgecs.nl

www.kerridgecs.nl

