

SIMAR KLANTENDAGEN:

Hard werken aan complete automatisering

De vraag van deze tijd is ook binnen de keuken- en sanitairbranche: hoe ver wil je gaan in de automatisering? Er is heel veel mogelijk en de automatisering wordt meer en meer compleet. Het is echter de kunst om computer en 'levende en menselijke' klant beide de aandacht te geven die hun toekomt.

Op de Simar Klantendagen, dit jaar gehouden te Lelystad en Gilze, was er zeer grote belangstelling voor de voortschrijdende automatisering binnen onze branche. Simar liet duidelijk zien dat de menselijke en de praktische kant bij hen de grondslag is voor succesvolle automatisering.

“Automatisering moet zowel in het belang van de klant als in het belang van keuken- en sanitair-specialisten zijn. Beiden moeten er hun vruchten van plukken”, verduidelijkt Mark Sinnige tijdens de Klantendagen voor een zeer geïnteresseerd publiek. De Klantendagen zijn ‘massaal’ bezocht. De twee sessies in Gilze waren al ruim van tevoren vol. “Misschien hebben we deze grote belangstelling te danken aan het feit dat we vorig jaar wegens omstandigheden onze al bijna traditionele Klantendagen niet konden houden. We hebben dit keer dan ook extra veel nieuws te melden. Anderzijds groeit in de branche de belangstelling voor de automatisering.”

Om de praktische kant te benadrukken had Simar gekozen voor het thema ‘Dagelijkse kost’. Aan de hand van praktijksituaties in een keuken- en sanitairshowroom, liet Sinnige zien hoe je op een praktische manier de computer inzet om je werk gemakkelijker of beter te doen. Daarbij ondersteund door intermezzo’s met meer technische uitleg of tips voor het gebruik van de software. We zagen o.a. nieuwe versies van de administratieve pakketten KIMS, SIMS (7.4) en GOOP (1.6). Daarin veel noviteiten, zoals een ondersteuning van meerdere talen, afbeeldingen van randafwerkingen bij werkbladen, en de mogelijkheid om offertes, facturen en bestellingen direct via e-mail te verzenden. Ook toonde men handige functies als het ‘financiële dashboard’ (een directe weergave van de kerncijfers van de

onderneming) en het order-archief (waarin vorige versies van offertes en orders zijn terug te vinden).

De nieuwe ontwikkelingen gaan maar door. Toch is er, vindt Sinnige, wel een rode draad in de ontwikkelingen te ontdekken. Thema’s als elektronische communicatie, draadloze technieken, integratie van functies, inzetten van Internet als informatiebron en meer. Tijdens de Klantendagen werd er niet al te technisch op de materie ingegaan. Er werd voor iedereen duidelijk en begrijpelijk uitgelegd wat de mogelijkheden van de nieuwe ontwikkelingen zijn en de betekenis daarvan voor de praktijk, overeenkomstig het thema: “Dagelijkse Kost”.

De praktijk van alledag werd getoond en er werd duidelijk uit de doeken gedaan hoe je optimaal je software kunt benutten. “Voor elke stap die je in je bedrijf doet is software te krijgen. De stappen moeten echter wel logisch op elkaar volgen. Het is belangrijk van de eerste tot en met de laatste fase in je systeem te verwerken. Pas dan kun je optimaal profijt hebben van de automatisering in je bedrijf. Het systeem kent alle stappen en helpt om niets te vergeten of waarschuwt bijtijds als er iets te laat binnenkomt.”

Marc Sinnige demonstreert ook graag zelf de voordelen van de Simar software-pakketten.



Heel veel belangstelling bleek er voor de draadloze pda (pda=personal digital assistent). Hoewel pda's al langer bestaan, in de vorm van o.a. elektronische agenda's en notitieboekje, en de laatste tijd ook als routeplanner, heeft Simar een heel nieuwe toepassing bedacht. De Simar-pda staat draadloos in verbinding met de centrale computer (de server) en kan bovendien ook barcodes scannen.

Showroommedewerkers kunnen met de pda allerlei informatie oproepen. Draadloos. Alle informatie op zak. "Je verslijt in de showroom heel wat schoenzolen. Dan weer dit naslagwerk halen, dan weer dat wegzetten en dan wil de klant daarover weer wat inlichtingen. Weer lopen. Met de pda op zak zijn de antwoorden op alle vragen direct op te zoeken. Geen hinderlijke onderbrekingen meer, de klant hoeft niet te wachten op een medewerker die weer eens op zoek is naar het een of ander. Het klantengesprek vaart er wel bij."

Simar gaat ook praktijkproeven starten met deze techniek in het magazijn, zodat binnen gekomen goederen direct gescand en op een locatie gezet worden, terwijl al deze handelingen direct aan de centrale computer worden doorgegeven.

Belangrijke automatiseringsontwikkelingen zijn er eveneens op het gebied van het elektronisch communiceren met de leveranciers. Vaak zijn die ontwikkelingen al zo ver dat de communicatie van computer tot computer gaat zonder tussenkomst van een medewerker. Dit werkt al zo bij apparatuurfabrikant Atag, maar ook bij de fabrikanten verenigd in het Tradeplace consortium. Ook in de sanitairbranche kunnen een flink aantal groothandels al elektronische bestellingen verwerken. Samen met Erbi werd een elektronisch protocol voor werkbladbestellingen ontwikkeld, en ook bladenfabrikant Dekker werkt hard aan de voltooiing van deze automatisering. De detaillist heeft zijn bestelling nauwelijks per computer verzonden of bij Erbi worden de machines al in stelling gebracht.

"Opbellen of iets op voorraad is hoeft bijvoorbeeld bij Atag ook al niet meer en dat scheelt veel tijd", zegt Sinnige. "Ook biedt een groot aantal fabrikanten hun conditiebestanden al in elektronische vorm aan, geschikt voor het Simar systeem. Hierdoor calculeert de detaillist zonder enige moeite op de euro nauwkeurig. Simar toonde een imposante lijst van meer dan twintig leveranciers waarmee elektronische communicatie van bestellingen al 'dagelijkse kost' is. In vele gevallen ontwikkelde Simar mee aan de technische uitwerking ervan en loopt daarmee duidelijk voorop in de branche.

Wat betreft het bestellen van keukens en keukenonderdelen kan dit nog niet direct van computer naar computer doorgevoerd worden. "De mogelijkheden binnen een keukenmodel zijn zo veelvuldig en het aantal types en opties is zo groot, dat er nog wel wat tijd nodig zal zijn alvorens er ook naar de keukenfabrikant een elektronische bestelling kan worden gestuurd. Maar ook hier wordt, in samenwerking met keukenfabrikanten, al aan gewerkt. In afwachting daarvan introduceert Simar al wel een mogelijkheid om de bestelling, inclusief tekeningen van de keuken, direct per e-mail aan de fabrikant te verzenden. Die ontvangt de bestelling als 'pdf' document en heeft daarmee een bestelling van hoge kwaliteit die veel sneller en met lagere kosten verzonden is dan met papieren post of fax.

Nieuw bij de werkbladen is dat er afbeeldingen van de randafwerking kunnen worden getoond. "Dat is", aldus Mark Sinnige, "veel duidelijker dan het alleen vermelden van de code van de rand. Nu kun je de randafwerking op het beeldscherm tonen en als plaatje afdrukken op de offerte. Dat is een groot voordeel."

Voor de tegelbranche brengt Simar eveneens zeer geavanceerde automatiseringsprogramma's. "Automatisering in de tegelbranche is momenteel een hot item", zegt Sinnige. "Het meest opvallend is misschien wel dat er in de nieuwste programma's een tintregistratie is opgenomen en dat we door de registratie van verpak-



kingen het verkopen van halve dozen voorkómen. Samen met de tegels kunnen ook de nieuwe programma's voor voorraadbeheer en voor kassaverkoop worden gebruikt, uiteraard geheel geïntegreerd. Erg in de belangstelling staan momenteel de Simar designprogramma's. Vooral voor het sanitair-tekenprogramma bestaat momenteel veel belangstelling. Rob van Poppel toonde de noviteiten in de nieuwe versie van het keukentekenprogramma, zoals automatisch bematen tijdens het plannen, gemakkelijker aansluitsymbolen en een handige functie om ruimtes met schuine muren te tekenen.

De klantendag 2005 van Simar automatisering toonde de mogelijkheden van het elektronisch gereedschap in alle facetten. Van tekenaar tot vraagbaak. Van elektronische postdienst tot facturenprinter. Van controleur ('in deze leverweek is geen ruimte meer beschikbaar') tot rapporteur (omzet statistieken in fraaie grafieken). Het was indrukwekkend te zien welke mogelijkheden Simar voor z'n klanten beschikbaar heeft en de sprekers ontvingen aan het eind dan ook een luid applaus. Automatisering heeft beslist zijn voordelen.