

Autosport Tepper

Speelt in op de toekomst met e-businessplatform

Autosport Tepper is een groothandel in autotuning en -stylingaccessoires. Zij verkoopt alle onderdelen (ruim 65.000 stuks) om een normale auto er bijzonder uit te laten zien en daar een aparte beleving mee te creëren. Het bedrijf is sinds 1932 actief en is in de jaren uitgegroeid tot de marktleider in haar branche. Er liggen meer dan 17.000 artikelen, direct leverbaar, op voorraad in Groningen. Daarnaast heeft de groothandel goede afspraken met leveranciers over levertijden, waardoor het actuele assortiment vele malen groter is. In de loop der jaren heeft Autosport Tepper een huismerk ontwikkeld onder het label AutoStyle. De klanten zijn AutoStyle-dealers, onafhankelijke autotuning- en stylingbedrijven, ketens van autoaccessoires bedrijven. Sinds een aantal jaren is er een groeiende groep van e-commerceklanten bijgekomen. Het bedrijf telt dertig medewerkers en maakt deel uit van het concern de Z&S Holding.

Autosport Tepper ziet ICT als een essentieel onderdeel van de bedrijfsvoering. In 2006 is besloten, om met de aanschaf van Agresso Wholesale van Unit4, een serieuze automatiseringsslag te maken. Dit is een ERP-omgeving die specifiek gericht is op de markt en branche waarin Autosport Tepper zich beweegt; groothandel en distributie. Ook voor de andere onderdelen van de holding is deze omgeving ingericht. De aanschaf van dit pakket heeft bijgedragen aan de groei van Autosport Tepper in het bijzonder en de holding in het algemeen.

Verschuiving

Na de vele jaren van groei begon ook Autosport Tepper in 2011 te merken dat de markt onder druk kwam te staan. “De oorzaken zijn evident; de doelgroep heeft minder te besteden, de verkoop van occasions is gedaald en nieuwe auto’s zijn steeds completer uitgerust”, licht Ton Kol, directeur a.i. Autosport Tepper en Service Best International, toe.

“Daarnaast is er een verschuiving zichtbaar van de traditionele “brick and mortar”-detailhandel naar de handel via internet”.

Autosport Tepper speelt vooral op dit laatste aspect al een aantal jaren in met een e-commerceoplossing van Unit4. Die maakt het mogelijk om interne processen beter te stroomlijnen. Daardoor stijgt de kwaliteit van het bestel- en leveringsproces, terwijl de kosten beter beheersbaar zijn. Vervolgens is Autosport Tepper gestart met een webshop om de AutoStyle-dealers op weg te helpen naar de digitale snelweg. Kol: “Op basis van ervaringen met deze eerste shop is een jaar later, in 2012, een tweede stap gezet. Daarbij hebben we nadruk gelegd op het ondersteunen van de AutoStyle-dealers én op het digitaal ontsluiten van het complete assortiment van Autosport Tepper voor alle geïnteresseerde partijen. Zo kunnen we optimaal profiteren van de sterke groei van handel via webshops. Autosport Tepper kan zo de rol van voorraadhoudende partij uitbreiden met die van fulfilmentpartij door dropshipments uit te voeren namens aangesloten klanten.”

E-businessplatform voor klanten

Met die gedachten in het achterhoofd heeft Autosport Tepper de discussie met Unit4 opgestart. “Het assortiment van Autosport Tepper moest digitaal bereikbaar zijn; voor dealers, voor andere klanten en voor leveranciers”, zegt Roberto van Bockel, Marketing Manager AutoStyle. “Zo willen we maximaal gemak creëren voor deze groepen bij verkoop aan de consument”. Daarbij vervult Autosport Tepper de rol van de groothandel: het samenstellen van het assortiment, het aanhouden van minimale voorraden, maar ook het bieden van een e-businessplatform waardoor de groothandel snel kan schakelen met de diverse belanghebbenden. Een snelle inventarisatie leerde dat het niet wenselijk was, om voor elke partij die aansluiting zocht op het assortiment van Autosport Tepper, een aparte digitale

interface op te zetten met Agresso Wholesale. Er werd een wildgroei aan interfaces en protocollen voorzien. In overleg met Unit4 is vervolgens besloten om de Enterprise Service Bus (ESB) van Progress tussen verschillende partijen en Unit4 te plaatsen. De rol van de ESB is het stroomlijnen van de communicatie tussen de verschillende partijen. Van Bockel: “Door deze oplossing kunnen wij vele partijen via de ESB aansluiten op het assortiment van Autosport Tepper. Hier is maar een interface voor nodig: tussen de ESB en Agresso Wholesale. Het assortiment van Autosport Tepper is hierdoor voor veel geïnteresseerden bereikbaar. Daarnaast is het mogelijk om als logistieke dienstverlener voor deze partijen te fungeren en dropshipments uit te voeren.”



als resultaat meer kwaliteit en marge. Op het nieuwe e-businessplatform is inmiddels een aantal partijen aangesloten. De grootste is de webshop van Autosport Tepper zelf, www.AutoStyle.nl. Hiermee is het mogelijk om alle 220 AutoStyle-dealers aan te sluiten op een uniform e-businessplatform. In de komende maanden zullen nog een groot aantal andere partijen een dergelijke koppeling met het assortiment van Autosport Tepper krijgen. Hierbij kunnen ze zelf de keuze maken of ze alleen het assortiment digitaal willen hebben of dat ze ook de logistieke dienstverlening door Autosport Tepper uit willen laten voeren.”

Samenwerking Unit4 en Autosport Tepper

Door goede communicatie en samenwerking tussen alle partijen is er een resultaat neergezet dat er mag zijn. Gezamenlijk met de andere partijen hebben Unit4 en Autosport Tepper de kritieke punten in dit project overwonnen. “Om de continuïteit van de ICT-omgeving te waarborgen heeft Autosport Tepper besloten een meerjarenovereenkomst, ICT zonder Zorgen, af te sluiten”, aldus Kol. “Dit houdt in dat Unit4-consultants ons begeleiden en adviseren bij het optimaliseren van Agresso Wholesale. Ook het opleiden van medewerkers is onderdeel van de samenwerking.

“ Autosport Tepper kan de rol van voorraadhoudende partij uitbreiden met die van fulfilment partij door dropshipments uit te voeren namens aangesloten klanten”

“ Het assortiment van Autosport Tepper moest digitaal bereikbaar zijn; voor dealers, voor andere klanten en voor leveranciers”

Van idee naar uitvoering

Om aan dit idee verdere invulling te geven, is er een projectteam opgezet. Daarin zitten vertegenwoordigers van Autosport Tepper, Unit4, de webshopbouwer van AutoStyle en integratiespecialisten van Caesar. Het project werd in een aantal fases verdeeld waarbij in de eerste fase de aanschakeling van verkopende partijen de prioriteit kreeg. In een tweede fase zouden vervolgens leveranciers hun interface op de ESB krijgen. Ondanks deze gefaseerde aanpak bleek in eerst instantie de praktijk toch weerbarstiger dan voorzien. Writser Werkman, Senior Applicatiebeheerder bij Autosport Tepper: “Bij een project waar veel partijen aan deelnemen, is het heel belangrijk om niet alleen goede afspraken te maken over technische invullingen en de specificaties, maar juist ook over de verantwoordelijkheden en bevoegdheden van elke partij. Het resultaat van het project is uniek in zijn vorm, het was nog nergens op deze manier uitgevoerd.”

Meer kwaliteit en marge

“De koppeling van de ESB met Unit4 werkt snel, probleemloos en kan veel data aan”, vult Van Bockel aan. “Ook de koppeling met de logistieke module werkt heel goed. Waar eerst veel handmatig moest gebeuren, verloopt dat proces nu volledig geautomatiseerd, met

UNIT4

Door regelmatig strategisch te overleggen met Unit4 spelen wij beter in op veranderingen. We kunnen ons richten op onze core business met een e-business-platform, dat “state-of-the-art is” en mogelijkheden biedt om op toekomstige ontwikkelingen in de markt te anticiperen. Daarmee kunnen we de toekomst met vertrouwen tegemoet zien.

Waar staat Autosport Tepper over vijf jaar?

De eerste fase in het ontwikkelen van een digitaal handelsplatform is nu gereed en de uitrol is in volle gang. Kol: “We kunnen klanten koppelen aan het assortiment van Autosport Tepper. Hiermee is de “gateway” naar de consument geopend. De volgende fase wordt een net zo belangrijke stap in het proces. De ESB geeft namelijk ook de mogelijkheid om allerlei leveranciers te koppelen aan het assortiment van

Autosport Tepper. Op het moment dat deze stap is gerealiseerd, kunnen we elke willekeurige leverancier aan het assortiment koppelen en daarmee in principe oneindig uitbreiden. Over vijf jaar is het assortiment zo uitgebreid dat we niet meer spreken over Autosport Tepper, maar over Tepper. De ESB in combinatie met de kracht van Agresso Wholesale als hart van het systeem, met aan de ene kant de gekoppelde klanten en aan de andere kant de gekoppelde leveranciers, maakt het voor ons mogelijk om buiten de huidige kaders te opereren, zonder de traditionele thuismarkt te verwaarlozen.”

TEPPER[®]_{BV}

Over Unit4

Unit4 is een toonaangevende leverancier van bedrijfssoftware voor dienstverlenende organisaties. Met ruim 4.000 medewerkers wereldwijd genereert Unit4 een jaarlijkse omzet van meer dan 500 miljoen euro. Unit4 levert ERP, branchegerichte en best-in-class applicaties. Duizenden organisaties uit sectoren als zakelijke en publieke dienstverlening, onderwijs, non-profit, vastgoed, groothandel en financiële dienstverlening werken met business software van Unit4.

unit4.nl

Unit4 Business Software B.V.

Papendorpseweg 100, 3528 BJ Utrecht

Postbus 5005, 3502 JA Utrecht

T +31 88 247 17 77

E bs@unit4.com

Copyright © Unit4 N.V. All rights reserved. The information contained in this document is intended for general information only, as it is summary in nature and subject to change. Any third-party brand names and/or trademarks referenced are either registered or unregistered trademarks of their respective owners.

In business for people.