

Teesing

Zet in op connectivity om groeiambities te realiseren

De ambities van Teesing zijn groot: een verdubbeling van de jaaromzet in vijf jaar. Het bedrijf levert vanuit vestigingen in Rijswijk, China, Taiwan en de VS wereldwijd kwalitatief hoogwaardige verbindingsooplossingen voor de medische/farmaceutische industrie, waterzuiveringsbedrijven, automobiellindustrie, spoorwegen, halfgeleiderindustrie en alternatieve brandstoffen. De Teesing Group (125 medewerkers wereldwijd) is hierin succesvol en zet nu in op verdere expansie. Connectivity, het verbinden van alle systemen tot een geïntegreerde ERP-oplossing, is een belangrijk thema om de ambities te realiseren. Martin Bron, Business Development Manager bij Teesing, vertelt hierover.

De afstand tussen de business en techniek wordt volgens Bron groter. Klanten willen daarom meer gebruikmaken van de expertise van de leverancier voor onderdelen van hun apparatuur: van koffiemachines, treindeuren tot vulstations van alternatieve brandstof CNG en machines waarmee microchips voor onder meer smartphones en tablets zijn te maken. Om hoge kwaliteit en snelle levertijden te kunnen realiseren en de producten betaalbaar te houden, biedt Teesing zoveel mogelijk standaardoplossingen. De afgelopen 61 jaar typeert Martin Bron als stabiel. Hierin zit nu beweging aangezien technologie steeds sneller ontwikkeld en geavanceerder wordt.

“Waar technische afdelingen voorheen zelf oplossingen bedachten, leunen ze steeds meer op onze expertise”, vertelt Bron. “Daarnaast willen bedrijven zoveel mogelijk afnemen bij een leverancier die ook de administratie rondom de leveringen verzorgt. Organisaties willen zich richten op hun corebusiness en besteden hun administratie rondom die technologische producten graag uit. Dat is voor ons een gunstige ontwikkeling want wij zijn specialist.”

Efficiënt samenwerken

Anderhalf jaar geleden is Teesing een nieuwe koers ingeslagen: minder ad hoc leveringen en meer een

gestructureerde visie. Dit moet leiden tot een grotere voorspelbaarheid over de inkomsten en een verhoging van de winstgevendheid. Zo is begin dit jaar een extra bedrijfsonderdeel opgestart. Teesing Systems & Engineering biedt technisch advies en een zo breed mogelijke dienstverlening om klanten te ontzorgen. Efficiënt samenwerken – van elkaars technische kennis en ervaringen gebruikmaken - in de landen waar Teesing actief is, komt steeds prominenter op de agenda te staan. Een goede en eenvoudige informatie-uitwisseling is hierbij cruciaal. Teesing ziet het als ideaalbeeld als alle bedrijfsonderdelen van een centraal ERP-systeem gebruikmaken. Zo ontstaat direct inzicht in de complete bedrijfsvoering en kan Teesing sneller acteren op veranderingen. Met deze automatiserings-slag houdt Bron zich onder meer bezig.

In Nederland werkt Teesing al sinds 2002 met Agresso Wholesale en daarvoor met de voorloper van dit ERP-systeem. Vanwege de hoge tevredenheid wil Teesing het ERP-systeem ook inzetten in andere landen. In Taiwan wordt sinds 2012 met het ERP-systeem van Unit4 gewerkt. Teesing wilde beter inzicht in de cijfers om beter onderbouwde beslissingen te nemen en heeft via de module Intercompany de Taiwanese administratie in het ERP-systeem van Unit4 ondergebracht.

De technische dienstverlener voert momenteel dezelfde exercitie uit in de Verenigde Staten. Dit kan met de standaardmogelijkheden in het ERP-systeem dat Teesing in een privé cloud heeft draaien.

Deze centralisatie van de ICT heeft tot gevolg dat de werkdagen van de ICT-afdeling zijn uitgebreid. In Taiwan begint de werkdag om 02.30 uur Nederlandse tijd en in de VS eindigt de werkdag om 22.00 uur Nederlandse tijd. Een externe partner monitort de systemen. Bron: “De ICT-omgeving draait goed en we kunnen een goede uptime garanderen.”



Het is ook de wens om China aan te sluiten op het centrale ERP. Dit is met de huidige versie niet mogelijk aangezien de Chinese overheid specifieke eisen stelt aan bedrijfssoftware en de ondersteuning voor de Chinese taal ontbreekt. Bron verwacht dat het nieuwe Wholesale platform dat Unit4 momenteel ontwikkelt straks geschikt zal zijn voor gebruik in China.

Stap naar e-commerce

Ondanks dat Teesing inzet op connectivity, bestellen klanten nog traditioneel via de fax, telefoon en e-mail. Bron zegt verbaasd te zijn dat hoofdkopers van vooral grote klanten nog via de fax bestellen, terwijl ze machines maken voor geavanceerde chips die digitale communicatie mogelijk maken. Toch wil Teesing een stap maken in e-commerce: relevante informatie richting de klanten te publiceren die ze te zien krijgen als ze inloggen op de website. “Wij realiseren ons dat de nieuwe generatie inkopers elektronisch wil bestellen via een webshop, koppeling, app, of mobiele bestelsite”, aldus Bron. “We onderzoeken nu welke e-commerceoplossing ons het beste past.”

Automatisering orderpickproces

De nieuwste automatiseringsslag die Teesing in 2013 heeft doorgevoerd, is het orderpickproces. Martin Bron vertelt trots over dit stukje ‘state of the art’-automatisering als hij een rondleiding geeft. “Fouten maken als gevolg van handmatig orderpicken kan niet in onze business, desondanks kwam het voor. Mede daarom hebben we leanliften aangeschaft die hierin ondersteunen. Die hebben voor een deel onze klassieke stellingenmagazijn vervangen.”

“ Met behulp van een koppeling met ons ERP-systeem pikt de machine de correcte bestelling eruit en wordt de medewerker begeleid bij het orderpickingproces. Indien de order is uitgeleverd, vindt automatische registratie plaats waarna de voorraad automatisch wordt bijgewerkt.”

Bron: “Dit heeft ons een pickfoutreductie van 99 procent opgeleverd. Daar wij nog andere magazijnen hebben, zoals stellingen en customer ordered products (niet voorraadhoudende artikelen) is het totaal aantal fouten met 75% gezakt. Leanliften zijn met overdruk uitgevoerd, waardoor we “schoner” onze cleanroom verpakte artikelen kunnen opslaan. Daarnaast is het aantal vierkante meters voor opslag producten gereduceerd door producten in de hoogte op te slaan in de leanliften. Door de automatisering was het niet noodzakelijk om de huidige 4 FTE op de ICT-afdeling naar 5 FTE uit te breiden. Met de huidige bezetting kunnen we door het efficiëntere proces meer werk verzetten. Agresso Wholesale is echt een erg prettig pakket om dit proces te automatiseren. Ik heb in mijn carrière gewerkt met verschillende ERP-pakketten maar ik kan zeggen dat Agresso Wholesale, mits goed ingericht en gebruikt, het beste pakket is voor ons als technische groothandel.”





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.