



‘AFAS maakt totaalBED toekomstbestendig’

Geïnterviewd wordt Adriaan Jonker, manager ontwikkeling & projecten van totaalBED

Gebouwd op de groei

Slaapkamerspecialist totaalBED heeft de ambitie om te groeien. Dat lukt ook heel goed sinds het bedrijf werkt met de software van AFAS. Veel meer inzicht aan de voor- en aan de achterkant van alle processen zorgt ervoor dat totaalBED beter kan sturen en klanten in alle opzichten beter kan bedienen. Dat is in de huidige markt geen overbodige luxe voor een belangrijke speler in de woon- en slaapbranche.

De woon- en slaapbranche moet in de markt van vandaag diverse problemen het hoofd zien te bieden om te overleven. Bij slaapkamerspecialist totaalBED liggen ze 's nachts nergens wakker van. 'Maar we zien wel dat consumenten nu minder uitgeven, ze zijn minder kooplustig', constateert Adriaan Jonker, manager ontwikkeling & projecten van totaalBED. 'Daarnaast is er een verschuiving gaande aan de aanbodkant. Dure merken gaan goedkopere spullen aanbieden om klanten naar binnen te halen. Aan de onderkant van de markt komt er aanwas bij. Ook bij prijsvechters kun je een boxspring kopen. Verder zien we dat de detaillisten die de kosten niet op een rijtje hebben, omvallen.'

Automatisering helpt wensen realiseren

Ook totaalBED moet er door deze ontwikkelingen hard aan trekken, ondanks het feit dat de slaapkamerspecialist groeit. 'Onze USP is dat we graag voor elke consument een passend bed willen leveren op heel korte termijn', stelt Jonker. 'Dat maken we op alle mogelijke manieren bekend, we timmeren aan de weg, bijvoorbeeld met onze nieuwe huisstijl. Zo tillen we ons bedrijf naar een hoger niveau. Automatisering helpt ons om onze wensen te realiseren. Door inzicht te geven in ons voorraadbeheer; we weten precies waar de spullen zijn. Maar ook doordat we dankzij automatisering veel strakker in kunnen kopen. Zo kunnen we flexibel zijn, veel klantorders tegelijk ver-

werken en veel service bieden. Op die manier kunnen we consumenten aan ons binden. Wil een klant vandaag een nieuwe slaapkamer? Dan kunnen we die vandaag nog uit voorraad leveren.' Doordat de backoffice is gestroomlijnd, heeft het winkelpersoneel geen omkijken naar logistieke zaken. 'Onze verkopers kunnen zich helemaal richten op het verkopen, zij hoeven zich niet te verdiepen in voor ons bedrijf heel belangrijke maar voor hen bijkomstige zaken.'

De kern

Klanten aan zich binden door optimale, snelle service te bieden, inzicht hebben in voorraden en kosten en geen hobbels in de backoffice. Voor totaalBED is dit de kern waar het om draait, deze zaken willen zij op orde hebben. Door te werken met de software van AFAS lukt dat. 'Een wereld van verschil', zegt Jonker, voordat hij begint aan een historische schets. 'We begonnen in 1997 als groothandel, met het importeren van textiel uit Turkije. Dat bracht niet het succes dat we ervan verwachtten. Uit noodzaak zijn we daarom een klein halfjaar later rechtstreeks aan de consument gaan leveren.' Het aantal winkels breidde zich gestaag uit en er volgde een verhuizing van hoofdkantoor en distributiecentrum naar een veel groter pand. 'We wilden toegerust zijn om te groeien, zowel wat betreft ruimte, personeel als ICT. Vooral ICT moesten we snel naar een hoger plan tillen; we wilden doortastend met automatisering aan de gang. Want de winkels namen in aantal toe, maar waren niet gekoppeld aan de backoffice erachter. We hadden nergens controle over, er zaten soms verschillen in de kassa-applicatie en de Financiële Administratie die niet te achterhalen waren, we hadden geen voortgangsrapportages en we konden ook niet sturen.'

Wensen en eisen

De noodzaak om op zoek te gaan naar een ERP-systeem nam toe. totaalBED kwam met een wensen- en eisenlijst en nodigde verschillende softwareleveranciers uit voor een demo. 'We kregen al heel snel interesse in AFAS', zegt Jonker. 'We hadden één totaaloplossing nodig waarin alle processen zoals verkoop en planning en ook de winkels geïntegreerd waren, plus op termijn een webshop. We wilden de kassa koppelen aan de backoffice.'

We wilden toe naar meer efficiency: een eenmalige invoer van gegevens met als resultaat een kostenbesparing. Het systeem moest gebruiksvriendelijk zijn, branchespecifiek toe te passen en afgestemd op onze ambitie om te groeien. We constateerden dat alleen AFAS aan al onze wensen kon voldoen, samen met kassapartner Telemos. AFAS is een familiebedrijf, net als wij, en de schaalgrootte sprak ons aan. We hadden meteen een klik met de consultants die snapten wat er hier moest gebeuren.'

Avontuur

In januari 2011 startte totaalBED met de implementatie en op 14 juni ging de slaapkamerspecialist live. Jonker: 'Dat was een avontuur. De oplossing die wij nodig hadden, functioneerde nog nergens in de praktijk. We konden geen referentiebezoekje afleggen om te kijken hoe het werkte.' Maar de sprong in het diepe heeft goed uitgepakt, vertelt de manager ontwikkeling & projecten. 'Dankzij de mogelijkheden die AFAS biedt kunnen wij veel beter sturen en groeien zoveel we willen. We signaleren in een vroeg stadium waar we kunnen optimaliseren. We hebben elk moment zicht op de uitgaven van de winkels en hoeven niet meer door een papieren kasboek te bladeren. We hebben inzicht in de montagetijd en kunnen snel schakelen door mensen in te huren om onze orderportefeuille weg te werken. We hebben geen geprinte toren met orders meer en hoeven nooit meer op zoek naar een bon als de klant belt. We kunnen deze onderneming veel beter leiden, doen nu met hetzelfde aantal mensen veel meer werk en zijn onze klanten beter van dienst.'

Toekomst

AFAS is een platform waar totaalBED de komende jaren mee verder kan, zegt Adriaan Jonker: 'Het is gebouwd op de toekomst. De kennis die voorheen in hoofden zat, zit nu in een systeem. Iedereen beschikt altijd over dezelfde, actuele informatie en we zijn verlost van handmatig gedoe. AFAS heeft ontzettend met ons meegedacht. Ik ben AFAS-fan geworden. Het lijkt wel of ik met dit verhaal in een AFAS-reclame zit hè, maar het systeem werkt gewoon zoals het moet werken en het werkt bovendien snel. Het systeem is onmisbaar geworden voor ons, we zouden gillend gek worden zonder AFAS.'

'AFAS is
onmisbaar
geworden
voor ons'



Over totaalBED

totaalBED is een zelfstandige slaapkamerspecialist met vijftien vestigingen en ca. honderdtwintig medewerkers in Noord, Midden en Oost Nederland. Het familiebedrijf, gestart in 1998, richt slaapkamers in voor klanten met bedden, matrassen, kasten en bedtextiel. Het hoofdkantoor en distributiecentrum zijn gevestigd in Zwolle. Vanuit dit magazijn bezorgt en monteert totaalBED dagelijks complete slaapkamers bij klanten, zo'n 20.000 leveringen per jaar. Daar komen de spullen die klanten meteen bij de winkel meenemen nog bij. www.totaalBED.nl