



TCOG
Retail

Fun

Fun is een sterke speler op de vrijetijdsmarkt. Naast speelgoed verdeelt Fun een reeks complementaire producten zoals multimedia-, baby-, kinderkledij-, school-, geschenk- en tuinartikelen. Tevens wordt er ingespeeld op elk seizoensevenement en biedt Fun ook een aantal shop-in-shop concepten. Bovendien verkoopt Fun niet enkel aan consumenten. Voor bedrijven heeft Fun een eigen collectie seizoensproducten en importeert het ook tuin- en terrasmeubelen voor de horeca.

Meer info: www.fun.be

Reference case: Fun is klaar voor verdere groei

Fun heeft in korte tijd een succesvolle weg afgelegd. Fun ontstaat in 2000 uit een joint venture tussen de familie Coeman, eigenaar van vier winkels, en retailholding Mitiska. De vijf Nolmans familiewinkels werden al snel toegevoegd aan de groep. Opening van een aantal nieuwe winkels zorgde voor een explosieve groei naar 19 winkels in minder dan één jaar tijd. Door extra overnames en bijkomende nieuwe openingen telt Fun vandaag 30 winkels en 1 experience store.

Informatica stroomlijnen na supersnelle groei

Al snel bleek geen enkel van de beschikbare informaticasystemen, waaruit men kon kiezen na de overnames, tegen dergelijke explosieve groei opgewassen. Bovendien wou Fun haar voorraad- en aankoopbeheer stroomlijnen. “Een gerichte automatisering van de aankoop- en logistieke processen is cruciaal voor een retailer. Een massa complexe cijfergegevens moet vlot omgezet worden in duidelijke signalen die niet verloren kunnen gaan in de massa”, aldus Bart De Beuker, IT-director bij Fun.

Complexiteit in logistiek

“Als vrijetijdsretailer zijn we sterk seizoensgebonden. Feesten als carnaval, Halloween, Pasen, Sinterklaas en kerst zijn piekmomenten met een eigen productaanbod”, aldus Bart De Beuker. “Die diversiteit zorgt voor een complexe logistiek: we verkopen meer dan 50.000 verschillende artikelen, waarvan er jaarlijks ongeveer één derde vervangen worden in het assortiment. De aard van de waren is bovendien erg divers, gaande van klein schrijfgerei tot een volledige tuinset.”

Opnieuw de keuze voor Dynamics NAV

Fun stelde een lastenboek samen en evalueerde een reeks potentiële leveranciers en partners. Bart De Beuker: “Retailautomatisering is vrij specifiek. Een pak kandidaten viel dan ook snel af. We kwamen al snel uit bij het pakket Microsoft Dynamics NAV. Vooral de eenvoudige opbouw en sterke integratie van de verschillende modules beviel ons. Bovendien werkten we al een jaar met de boekhoudmodule van Microsoft Dynamics NAV. We kozen Microsoftspecialist TCOG als implementatiepartner vanwege hun ervaring en kennis in de retail.”



“Dankzij Microsoft Dynamics NAV en TCOG hebben we vandaag meer betrouwbare voorraadgegevens en een beter voorraadbeheer.”

- Bart De Beuker,
IT-Director

Standaardpakket aangevuld met sterk maatwerk

Fun hertekende haar bedrijfsadministratie met Microsoft Dynamics NAV. De toepassing werd op maat van Fun aangepast met als hoofddoel de automatische bevoorrading van de winkels te verwezenlijken, verkoopspronostieken op basis van historische gegevens te kunnen maken en een automatische koppeling van de inkooporders met het budget tot stand te brengen. Fun heeft nu meer dan ooit greep op haar aankoop- en voorraadbeheer en kan op basis van de rapporten en statistieken haar aanpak verder optimaliseren.

Centrale goederenflow

TCOG startte in december 2002 met de implementatie van Microsoft Dynamics NAV bij Fun. De bestaande Microsoft Dynamics NAV boekhoudmodules werden aangevuld met de modules aankoop, verkoop, WMS, voorraadbeheer en een winkel-backoffice. De ganse goederenflow wordt centraal beheerd, zowel van en naar het distributiecentrum als voor de rechtstreekse toelieferingen en retouren van en naar lokale leveranciers. Winkels kunnen ook bestelaanvragen doorsturen naar de hoofdzetel.

Optimale verkoopvoorspelling

“Op vlak van aankoop en logistiek stonden we voor een aantal specifieke uitdagingen”, aldus Bart De Beuker. “Zo willen we een zo hoog mogelijke voorraadrotatie realiseren. Om dat te doen, moeten onze aankopers zich baseren op de analyse van de historische verkoopgegevens. Op het moment dat ze een seizoensbestelling plaatsen bij een leverancier in het Verre Oosten, moeten ze de verkoop kunnen inschatten voor dat betreffende seizoen. Bestellen ze te weinig, dan verliezen we verkopen. Bestellen ze te veel, dan zitten we opgescheept met dure voorraad.” TCOG paste de Microsoft Dynamics NAV aankoopmodule aan op maat van Fun en voorzag een uniek systeem om toekomstige verkoop te voorspellen op basis van historische gegevens.

Automatische pickopdrachten

“Om de buffervoorraad in ons distributiecentrum zo klein mogelijk te houden en de toelevering van onze winkels verregaand te automatiseren, paste TCOG ook de voorraadmodule op maat aan”, aldus Bart De Beuker. “Vandaag gebeurt de bevoorrading automatisch: elke dag wordt de voorraad van de winkels afgezet t.o.v. de verkopen, en worden er automatisch pickopdrachten doorgeseind naar ons magazijn. Het systeem stelt daar de meest efficiënte orderpicking voor. In ons piekseizoen op het einde van het jaar, maken wij op topdagen meer dan 20.000 kassatickets, wat resulteert in duizenden pickopdrachten ter aanvulling van de winkelvoorraden. Dergelijke volumes zijn manueel niet te verwerken, zeker als je als norm hanteert dat die maximum 2 dagen later in de winkel moeten zijn.”

Permanente evolutie van het pakket

Sedert het live gaan eind 2003 zijn er continu verbeteringen aan het systeem aangebracht en er werden ook aardig wat nieuwe modules in gebruik genomen. Zo werd het voorraadbeheer uitgebreid met een module die toelaat om op basis van automatisch gegenereerde voorstellen de voorraden tussen de winkels te herverdelen. Dit resulteert in transfer- en retouropdrachten die vanuit hoofdkantoor via Microsoft Dynamics NAV aan de winkels gegeven worden en derhalve gemakkelijk op te volgen zijn. De winkel-backoffice werd uitgebreid met o.a. functionaliteiten voor herstellopdrachten, geschenklijsten, thuisleveringen, etikettenafdruk enzovoort. Bovendien werd er op maat van Fun een module ontwikkeld om de winkels te inventariseren, wat gezien de omvang van de winkels en het rijke assortiment geen evidente klus was.



Bouwen van nieuwe functionaliteiten

“Het interessante aan Microsoft Dynamics NAV is het feit dat je snel en relatief gemakkelijk nieuwe functionaliteiten kan bouwen bovenop de bestaande standaardsoftware. Er zijn ook aardig wat ‘add-ons’ beschikbaar op de markt die, aangezien ze officieel geregistreerd zijn, probleemloos te integreren zijn binnen Microsoft Dynamics NAV”, zegt Bart De Beuker. Zo implementeerde Fun een module voor automatische factuurcontrole, die toelaat om inkomende facturen van handelsgoederen te scannen, de data te herkennen en vervolgens automatisch te matchen binnen Microsoft Dynamics NAV. “Dankzij deze technologie kunnen we nu veel accurater en veel sneller werken. 90% van de facturen worden automatisch gematched en gemiddeld halen we 30% tijdwinst waardoor we ons op de echte problemen kunnen concentreren.”

Resultaat en toekomst

“Dankzij Microsoft Dynamics NAV en TCOG hebben we vandaag meer betrouwbare voorraadgegevens en een beter voorraadbeheer”, aldus Bart De Beuker. “Door een beter onderbouwde aankoop versnelde ook onze voorraadrotatie. We beschikken bovendien over betrouwbare rapporten en statistieken van onze activiteiten. Dat is ondermeer zeer zinvol bij de berekening van onze winstmarges per artikel, bij de waardering van onze voorraad en bij factuurcontrole.”

Nieuwe POS-oplossing

Even later werd er een nieuw POS-systeem geïmplementeerd, opnieuw gebaseerd op Microsoft Dynamics NAV. “Ons vorig systeem was sterk verouderd, en we hadden behoefte aan een klantvriendelijk systeem dat zorgt voor een vlotte afrekening, eenvoudig aan te leren is en toch de nodige controles uitvoert zodat de kassiersters nagenoeg geen fouten meer kunnen maken. Dat vonden wij in de LS Retail oplossing, opnieuw geïmplementeerd door TCOG”, aldus Bart De Beuker. Voor de toekomst heeft Fun nog verschillende acties op de planning staan.

Meer weten over deze case?

Neem contact op met ons sales team via sales@tcog.be.



Gold
Microsoft Partner
Enterprise Resource Planning

Over TCOG

TCOG realiseert zich als geen ander dat het ultieme samenspel tussen feiten en gevoel doorslaggevend is voor succes. Daarom genereert TCOG échte antwoorden op doelgerichte vraagstukken met ruimte voor gevoel, zodat bedrijven in *Fashion*, *Retail* en *Industry* werkelijk het beste uit hun business kunnen halen.



Hoofdkantoor België

Steenweg op Zevendonk 149
2300 Turnhout

T +32 (0)3 420 07 10
info@tcog.be | www.tcog.be

Hoofdkantoor Nederland

Floridalaan 8
3404 WV IJsselstein

T +31 (0)30 687 47 39
info@tcog.nl | www.tcog.nl