

“XePOS zit ingebed in onze processen”

Hoe maak je jouw automatiseringssysteem klaar voor de toekomst zonder je zorgvuldig opgebouwde databank op de schroothoop te gooien? Die vraag stelde State of Art zich niet zo lang geleden. XePOS kwam met de oplossing. De bouw van een Java-schil rond de bestaande gegevensbank. Of hoe je je IT-investeringen uit het verleden ook in de toekomst maximaal laat renderen.



“XePOS zit als het ware ingebed in onze processen. Ze kennen onze structuur en automatiseringssystematiek door en door. Een probleempje? Één telefoontje en ze lossen het razendsnel op. De band met de specialisten van XePOS is dan ook uitstekend. Wij beschouwen hen bijna als eigen personeel.”

Louis van Andel | Managing Director van State of Art.

State of Art is een herenmodemerken van de Albert Westerman Group. Deze groep - opgericht in 1936 - verkocht tot 1979 zo'n 40 miljoen stuks babykleding en schakelde daarna over op pulls. In 1987 kwam State of Art op de markt: casual kledij met een 'hedendaags klassiek' karakter. Het merk kende de voorbije jaren een aanzienlijke groei.

Vandaag telt State of Art vijftien merkenwinkels in Nederland en vier in België. Het merk heeft vijftig 'shop in shops' en showrooms in Nederland, België, Duitsland, Scandinavië en Ierland. De productie van de hoogwaardige kledingstukken gebeurt wereldwijd: van Portugal en Italië over Turkije, Hong-kong, China tot Peru, Pakistan en India.

High value for money

“Bij State of Art streven we continu naar high value for money”, zegt Louis van Andel, Managing Director van State of Art. “Niet alleen in de kwaliteit van onze kledij, ook in de relatie met onze retailers. We kiezen resoluut voor een nauwe samenwerking met onze klanten - noem het gerust een partnerschap. We denken mee met hen over de winkelpresentatie en de opstellingen, werken samen jaarplannen uit, vereenvoudigen de aankoopprocedures ...”

“Kortom: we zetten in alles wat we doen de klant centraal. Alleen ... Ons vroegere systeem ging niet uit van de klant maar van logistieke processen. We gingen daarom op zoek naar een oplossing die perfect met onze bedrijfsfilosofie overeenstemt. Met andere woorden: een systeem dat ook uitgaat van de klant.”

Kiezen voor zekerheid

Op dat ogenblik werkte State of Art al een tijdlang met het pakket CS Fashion van XePOS. Uit de marktvergelijking kwam de IT-specialist uit België opnieuw als favoriete partner tevoorschijn. Louis van Andel: “We hebben lang met verschillende partijen gepraat en zorgvuldig alle pro's en cons tegen elkaar afgewogen. Wat uiteindelijk de doorslag gaf? In de eerste plaats de voorsprong die XePOS had bij ons. Ze kenden onze structuur en onze automatiseringssystematiek door en door. Een probleempje? Één telefoontje en ze weten meteen waarover ik spreek. En lossen het razendsnel op. De band met de specialisten van XePOS is ook uitstekend. Wij beschouwen hen bijna als eigen personeel. Komt daarbij dat we na de Management Buy Out een heel nieuwe dynamiek ervoeren bij XePOS. Dat gaf ons extra vertrouwen in de continuïteit van deze firma. Belangrijkste reden was echter de voorgestelde oplossing. “Heel wat partijen stelden een totaal nieuw pakket voor. Maar een big bang vonden wij bloedlink. Ik heb al vaak gehoord van bedrijven die in de chaos verzeilen omdat ze helemaal afstappen van hun vertrouwde systeem. Een scenario dat we absoluut wilden vermijden. XePOS kwam met het ei van Columbus: in fasen een Java-schil rond onze bestaande databank leggen. Het resultaat: een systeem dat gewapend is voor de toekomst en toch veilig voortborduurde op het verleden. Ja, eigenlijk een modern classic - net zoals State of Art-collectie.” (lacht)

Uitstekende communicatie

Anderhalf jaar na het groene licht, is de laatste fase van de schil opgeleverd. Dat betekent niet dat de samenwerking voorbij is. Louis van Andel: "Integendeel. Tijdens een traject duiken er continu nieuwe inzichten op. Behoeften die latent aanwezig zijn en nu plots op tafel belanden. Vaak via iemand uit onze organisatie zelf. Wat dan volgt is een staaltje van super-vlotte communicatie."

"Eerst brainstormen we samen met XePOS. Dat levert verschillende scenario's op. Die wegen we tegen elkaar af en dan volgt een beslissing. Snel en efficiënt. Neem nu onze nieuwe vestiging in Denemarken. Een groot deel van hun facturering en verzendingen loopt via Nederland. We zaten samen en na één dag hadden we al een passende oplossing uitgewerkt. Dat is natuurlijk alleen maar mogelijk

omdat XePOS zo diep in onze organisatieprocessen en onze structuur zit ingebed. En wanneer je dan in de sector hoort zeggen dat State of Art een voorsprong heeft in automatiseringsprocessen, dan weet je helemaal dat je de juiste ICT-partner in huis hebt gehaald", besluit Louis van Andel.

“Fouten maken wordt echt heel moeilijk!”



“Het nieuwe systeem van XePOS is enorm gebruiksvriendelijk. In een of twee klikken ben je bij de informatie die je zoekt. Bovendien is een maximum aan data geautomatiseerd. Hierdoor kunnen we weinig tot geen fouten maken bij de invoer van gegevens.”

Jos Pierik | systeembeheerder en key user van CERPS

een klant staat op één overzichtelijk scherm - onderverdeeld in tabs. Een klik en je bent op zijn website. Een andere klik en er opent zich automatisch een mail naar je contact. Of je data staan keurig in een Excel-sheet waar je ze veilig kunt bewerken zonder de databank te wijzigen. Nog een andere klik en je zit in de sectie facturering,

“Het systeem zit vol met handige features. Zoals de takenlijst die automatisch na het opstarten op je scherm verschijnt. Zo heb je meteen een overzicht van de taken die je moet uitvoeren. Is de uitvoerdatum verstreken? Dan staat de actie in het rood. Zo weet je goed waaraan je prioriteit moet geven. Inloggen doe je trouwens met je eigen profiel. Er zijn er een twintigtal - afhankelijk van je beslissingsniveau en de afdeling waar je werkt. Waar en of je gegevens mag ingeven, wijzigen of wissen, welke data je mag bekijken ... Het hangt allemaal af van je rechten als gebruiker. Als beheerder heb ik natuurlijk de meeste rechten.”

De klant centraal

“Centraal in het systeem staan de klantgegevens. Die gaan heel ver. Van prijsafspraken en factureringsvoorwaarden tot en met winkelinfo en zelfs foto's van de uitbater. Je kunt je klant nu eenmaal nooit goed genoeg kennen. Alle info over

levering of voorraadbeheer. Het belangrijkste: geen enkel stukje info gaat verloren. Zo bouw je van elke relatie een uitgebreide en handige historie op.”

Logische stromen

“Natuurlijk zorgt het systeem ook voor een enorme tijdswinst. Op alle niveaus en afdelingen. Een levering? De magazijnier scant het pak en het systeem tekent de wijziging onmiddellijk op in het voorraadbeheer. De volgende ochtend liggen de facturen klaar om verzonden te worden. Verkoopsbezoeken? Het verkoopsteam tovert alle info over de juiste prospecten en klanten met een klik op het scherm. Een historie van de orders per klant, het traject dat een bepaald kledingstuk heeft afgelegd, de datum dat een specifiek artikel binnenkomt ... Alle mogelijke info zit in het systeem. En het allerleukste: je haalt het er heel gemakkelijk uit.”



XePOS cvba
Jetselaan 28, B-1081
Brussel
Tel.: +32 (0)3 204 19 00 ✉ Fax: +32 (0)3 204 19 09
info@xepos.be ✉ www.xepos.be

BRUSSEL ✉ HASSELT