



## Eltra voert een bewust groeibeleid. Groothandels- en distributieoplossing RAW groeit al jaren mee.

Eltra is sinds jaren een grote naam in de distributie van elektrisch doe-het-zelfmateriaal. Om aan de top te blijven, speelt het bedrijf continu in op de snel wijzigende marktomstandigheden die klanten steeds veeleisender maken. "Wij investeren bewust ook in IT", zegt Erik Verley, Logistiek Directeur bij Eltra nv. "Onze IT moet kunnen meegroeien met de exponentiële omzetgroei. We hebben er strategisch voor gekozen om alle bedrijfsprocessen vanuit dezelfde ERP-oplossing aan te sturen. RAW (Real Applied Wholesale) van Realdolmen kwam hiervoor perfect in aanmerking. Het pakket is echt op maat van de groothandels- en distributiemarkt gemaakt en voldoet al jaren aan onze verwachtingen."

### TWEE MILJOEN ORDERLIJNEN PER JAAR

Het Antwerpse familiebedrijf Eltra werd opgericht in 1954 en is altijd een succesvolle pionier geweest. Sinds de opkomst van de doe-het-zelfmarkt begin jaren 70 focust Eltra zich op dat segment. In 1995 wordt de onderneming overgenomen door het Franse Sonepar, de grootste elektro groothandelsgroep ter wereld. Erik Verley pakt uit met enkele indrukwekkende cijfers:

"Vandaag leveren we aan alle doe-het-zelfketens en grote zelfstandigen in de Benelux. Dat zijn zo'n 2300 leveradressen, wat zich voor ons vertaalt in 2 miljoen orderlijnen per jaar. We hebben meer dan 8000 artikelen op voorraad en voeren alle bestellingen uit binnen de 48 uur." Met een jaaromzet die tussen 2001 en 2013 evolueerde van 20 naar 65 miljoen euro is het duidelijk dat achter dit verhaal een doordachte groeistrategie schuilt.

### DOELGERICHTE INVESTERINGEN

De productiviteit verhogen en operationele kosten onder controle houden bij steeds toenemende volumes, dat is de voortdurende uitdaging voor Eltra. De firma investeert al jaren in de automatisering van haar bedrijfsprocessen. De laatste jaren lag de focus van de investeringen voornamelijk op uitbreidingen en optimalisaties van het WMS (Warehouse Management System).

RAW biedt naast alle standaard ERP-functionaliteit voor kmo's in de groothandels- en distributiesector een volledig geïntegreerde WMS-oplossing en een aantal zeer sectorspecifieke features.

Van orderverwerking over facturatie tot de dienst na verkoop, alle Eltra-medewerkers baseren zich op dezelfde informatie uit hetzelfde ERP-systeem. Ook pickoptimalisatie op basis van RF (Radio Frequency) en stemherkenning (Voicepicking) wordt ondersteund door RAW. Deze systemen zorgen bij Eltra voor een opvallend efficiëntere procesaansturing in het magazijn.

### STOCKEREN OP DRIE NIVEAUS

Erik Verley gaat verder: "Eind 2012 voerden we daarbovenop een forse infrastructurele investering door. We creëerden extra plaats door een mezzanine te bouwen met drie niveaus waar 3000 artikelen opgeslagen kunnen worden. Een transportband loopt als een slang door de mezzanine en via barcodelezers worden de juiste productlocaties herkend, met een geoptimaliseerde opslagcapaciteit en een gestuurd inbound-proces als positieve gevolgen."

Alle bedrijfsprocessen binnen Eltra zijn aan elkaar gelinkt en alles is gekoppeld aan RAW. Erik Verley: "70% van de klantenorders komen bij Eltra binnen via EDI, de rest via fax, telefoon of de pda van de verkopers. In RAW worden alle orders gecentraliseerd en op een uniforme manier verwerkt.

Een order kan 'vallen', zoals wij zeggen, als er voldoende voorraad is op de picklocatie. Zo niet, dan treedt er automatisch een herbevoorradsingsplan in werking en wordt de order even on hold gezet. Orders worden zo continu op elkaar afgestemd. Op dezelfde manier zijn ook alle outbound-processen op elkaar afgestemd en sturend gemaakt. Stockbreuk wordt onmiddellijk gemeld en opgelost zodat ons werkkapitaal altijd onder controle blijft."



### OPVALLENDE PRODUCTIVITEITSWINST

RAW beschikt over een voicepicking-module die bij Eltra al in 2006 werd geïntroduceerd. De orderpickers zijn uitgerust met een headset waarmee ze aan de hand van steminstructies en -feedback de picking uitvoeren. Handsfree werken zorgt voor een grotere bewegingsvrijheid en verzekert een snellere workflow.

De voicepicking-module, de RF-module en de manuele picking nemen, indien nodig, naadloos van elkaar over. De gegevensuitwisseling met RAW gebeurt in realtime waardoor bijvoorbeeld de herbevoorrading veel sneller kan starten, de leveringsnota's onmiddellijk gegenereerd worden enzovoort. Zelfs een extra etiketcontrole is ingebouwd. En dat allemaal in minder tijd.

Erik Verley is terecht trots: "Vroeger, toen de orderpicking nog manueel gebeurde, verwerkte een picker 45 orderlijnen per uur. Tegenwoordig, dankzij de kleinere loopafstanden in de mezzanine in combinatie met het voicepicking-systeem, halen we in deze zone meer dan 100 lijnen per minuut!"

### EXTRA FEATURES

Realdolmen biedt met RAW een totaaloplossing op maat van groothandels- en distributiebedrijven. Bij Eltra gebeurt de volledige opvolging van de KPI's via een business intelligence pakket dat bovenop RAW is gebouwd. Operationele bijsturing is hierdoor een continu gegeven. Dankzij RAW werden ook enkele zeer sectorspecifieke behoeften opgelost. Klantspecifieke leverafspraken worden automatisch door het systeem gestuurd en het is eenvoudig om de vele, complexe prijsafspraken correct te beheren.

"Promotionele acties van klanten gaan altijd voor op de reguliere bevoorrading", legt Erik Verley uit. "In het systeem geven we de nieuwe, tijdelijke prijs in en een schatting van het aantal gerelateerde producten. We krijgen dan een berekening van de nodige voorraad, die eventueel automatisch gereserveerd wordt in het magazijn of nabesteld wordt bij de leverancier. Als blijkt dat we niet binnen de afgesproken termijn kunnen leveren, dan wordt de klant er onmiddellijk van verwittigd dat de actie niet kan doorgaan. Op deze manier kunnen we de levergraad naar onze klanten zeer hoog houden."

### SAMEN HOGER

Eltra werkt al sinds 1997 met RAW en dus ook met Realdolmen. Erik Verley geeft zijn mening: "RAW is in de Progress-versie qua look & feel misschien niet de meest verfijnde ERP-oplossing, maar functioneel kan er geen enkel pakket op de markt aan tippen.

De efficiëntieverbeteringen bij Eltra verliepen steeds in samenwerking met Realdolmen. Onze manier van samenwerken is erop gericht om samen tot een hoger niveau te komen. Mijn contactpersonen bij Realdolmen denken mee en dat is net wat ik van een leverancier verwacht." Realdolmen zette met haar grootste RAW-klanten een user group op waar ook Eltra lid van is. Die user group bepaalt mee welke nieuwe toepassingen in volgende releases worden opgenomen zodat alle klanten hier voordeel uit kunnen halen.



"Dat is ook typisch Realdolmen", benadrukt Erik Verley. "Ze brengen een pakket op de markt gebaseerd op zeer concrete behoeften van hun klanten en alle updates gebeuren waar mogelijk in overleg. Beter maatwerk bestaat niet."

### MEER WETEN?

Neem contact met ons op via:  
[info@realdolmen.com](mailto:info@realdolmen.com)  
+32 2 801 55 55

