

Industrie:
Groothandel
bouwkunststoffen

Jaarlijkse omzet:
15,24 Mio EUR

Aantal werknemers:
49

“Met de toepassing gebouwd door OLAP House kunnen onze vertegenwoordigers eindelijk zelf in hun cijfers duiken, en zo hun dagelijks veranderende vragen beantwoorden. Door de flexibele rapportering spelen ze nu veel korter op de bal, wat onze omzetcijfers ten goede komt. En dit met veel minder druk op onze boekhouding.”

Amand Huylebroeck,
zaakvoerder, Van Wauwe

www.vanwauwe.com



Van Wauwe installeert transparant verkooprapportering systeem en vermindert tegelijkertijd de administratieve druk op de boekhouding

Van Wauwe, specialist in kunststof materialen (dakisolatie, riolering, waterzuivering, lichtkoepels, dakramen, regenwaterrecuperatie, ...) voor bouw en industrie is als groot- en kleinhandel al jaren een gevestigde waarde in Antwerpen en Leuven. Bij Van Wauwe wordt er gestreefd naar een langdurig partnership met klanten, leveranciers en medewerkers. Een goede kennis van de markt is een noodzakelijke basis. Met een uitgebreid assortiment van meer dan 60.000 productreferenties wordt Van Wauwe algemeen erkend als een referentie in de regionale renovatie- en nieuwbouwmarkt. Meer dan 50.000 particuliere, professionele en industriële klanten (verspreid over verschillende vestigingen) waarderen het continu vernieuwende productgamma en de bijhorende efficiënte service.

Uitdagingen

- Automatiseren van de continue veranderende rapporteringsbehoeftes van de verkoopafdeling en hierdoor realiseren van enorme tijdswinsten bij boekhouding en informatica.
- Vereenvoudigen van het kluwen van spreadsheets in een eenvoudig analysetool.
- Transitie van een maandelijks verkooprapportering over het verleden naar een door de verkoopafdeling zelf te hanteren verkoopapparaat dat aanzet tot actie door een wekelijkse of zelfs snellere rapportering.

Oplossing

- Installatie van Microsoft Power BI door OLAP House.
- Recupereren van de verkoopgegevens uit een statische SQL database in een beveiligde dynamische database in de cloud.
- Eenvoudige en flexibele opmaak van nieuwe rapporten en analyses zonder kennis van IT.
- Voorzien van standaardrapporten waarbij de gebruiker de keuze heeft om zelf een aantal parameters (bv maand, jaar, productcategorie, klantensegment, vestiging, vertegenwoordiger, ea) te selecteren met de mogelijkheid om verder in te zoomen in de detail van de cijfers.
- Online beschikbaar maken van de database, waardoor vertegenwoordigers in overleg kunnen gaan met hun klanten terwijl ze beschikken over alle details van de verkoopgegevens.

Onverwachte voordelen

- De aankoopafdeling gebruikt de verkoopcijfers nu in onderhandelingen met leveranciers, doordat de verkoopcijfers makkelijk kunnen bekeken worden vanuit verschillende invalshoeken per leverancier.
- Door een analyse per klantensegment (bv dakwerkers / loodgieters / wegebouwers / ... enerzijds of grote/kleine bouwondernemingen anderzijds) wordt de noodzaak aan doelgerichte marketingactiviteiten beter gedetecteerd en is het doelpubliek beter afgelijnd.
- Extra en snellere informatie geeft meer mogelijkheden om sneller strategische beslissingen te nemen.