

MAG45 bundelt kennis in zelflerend systeem

28-08-2018 14:19



MAG45 is onderdeel van het Finse Solar en is een technische dienstverlener. Hun groeiende klantenportfolio is gebaseerd op toonaangevende, vaak multinationale, bedrijven in de hightech machinebouw, medische technologie, farmacie, industrie en FMCG sectoren. Het bedrijf zet ruim € 70 miljoen om en heeft een globale footprint met ruim 250 medewerkers die werkzaam zijn vanuit kantoren door heel Europa, Azië en Noord-Amerika. . Business Innovation Manager Laurent Chavagne typeert het bedrijf als volgt: “We nemen eigenlijk de complete supplychain van grote industriële bedrijven als machinebouwers. Zo doen we de sourcing van hun restinkoop, verzorgen we hun logistiek en organiseren we het gehele inkoopproces.” Dat doet MAG45 voor bedrijven als ASML, Johnson & Johnson en Heineken, niet alleen in Nederland, maar over de hele wereld.

Temidden van chaos

De aard van MAG45's klandizie is zo specifiek dat ze een eigen set van 20.000 artikelen inkopen. Specifiek afgestemd op de productieprocessen van die klant en in overeenstemming met de eisen en normen die de markt aan hun producten stelt. “Een o-ringetje voor de een is niet per se goed voor de productie van een ander”, zegt Chavagne.

Door die complexiteit duurde het lang voor MAG45 een nieuwe klant aan boord had. “We opereren in de chaos temidden van de data van onze klanten en de data van al onze leveranciers. Al die data zijn ongestructureerd, vaak verschillend van formaat, komen uit diverse ERP's en vergen heel veel handwerk. Zo'n o-ringetje kan

bijvoorbeeld verschillen qua maat, kleur, materiaal, herkomst of testcertificaat. En datzelfde geldt voor alle andere producten die onze klanten van ons vragen.”

Tekort aan mankracht

Al met al had MAG45 een ongestructureerde database van miljoenen artikelen van meer dan 10.000 leveranciers. En dan wordt het de vraag hoe je al die producten gaat matchen aan de wensenlijsten van je klanten. Want gekwalificeerde mensen wil je liever niet met de hand aan data laten knutselen. Chavagne: “Dus hadden we mankracht te kort en duurde het lang voor we een nieuwe klant konden koppelen. Het hele proces van matching was complex en duurde veel te lang. Het was een wonder als er geen fouten optraden en we hadden gaandeweg geen idee hoe ver we gevorderd waren en hoe lang het nog zou duren.”

Pionieren

Intussen groeit MAG45 met 40%. Maar voor die groei überhaupt denkbaar was – en nieuwe klanten aangesloten konden worden – moest het probleem van de matching opgelost worden. “In plaats van slimme mensen in te huren en te hopen dat ze tot het eind van het proces bleven, zochten we een structurele oplossing. Die vonden we samen met de data-analisten van Anchormen.” Het begin was spannend, want de data-analisten moesten gaan pionieren en een technische groothandel als MAG45 is van nature verre van avontuurlijk. Maar al snel kwamen ze met een ‘proof of concept’ dat werkbaar leek. Het systeem maakte veel matches en automatiseerde veel werk dat voorheen manueel was.

Steeds sneller resultaat

Chavagne: “Eigenlijk leerden we gaandeweg tijdens het bouwen wat we er mee konden doen. In het begin hadden we geen idee van de uitkomst. Hooguit dat we voor het eerst één centrale plek wilden voor al onze leveranciers-data. We vorderden stap voor stap en zagen dat we iedere stap winst boekten. Eerst gaven we onze leveranciersdata een centrale plek, daarna onze klantdata. Daarna gingen we matchen. En vervolgens gingen we de matching automatiseren. Toen de stappen zichzelf steeds sneller opvolgden, kregen we ook steeds meer resultaat.” En intussen kan MAG45 van 60 tot 70% van de matches automatisch maken, verrijkt met afbeeldingen, certificaten en onderliggende documenten en gevalideerd in de ERP-systemen van leverancier en klant.

E-commerce als bijvangst

Een mooie bijvangst was dat MAG45 op basis van die mooie database zelf met e-commerce kon starten. Chavagne: “Twee jaar geleden hadden we amper een webshop. Nu hebben we er een met meer dan 2 miljoen items. E-commerce is nu volledig geïntegreerd in ons offertesysteem zodat we steeds met één click weten of een product op voorraad is, waar een besteld product is, hoe ver het onderweg is, wanneer het geleverd wordt etcetera. Dat scheelt heel veel veel zoekwerk. Pure winst waarvan we vooraf niet eens wisten dat dat er inzat. Toen we begonnen, wisten we niet waar we zouden uitkomen. Sterker nog: als we aan het eind waren begonnen, waren we nooit uitgekomen waar we nu zijn. We leerden stap voor stap en kwamen veel verder dan we ons ooit hadden kunnen voorstellen.

Zelflerend systeem

Het systeem is inmiddels zelflerend en kent merknamen, aliases, kan normeringen en certificaten herkennen en omgaan met verschillende talen. En iedereen binnen MAG45 werkt er mee. “Als w vroeger een bepaalde schakelaar nodig hadden voor een klant, zochten we ons een ongeluk en vonden we er uiteindelijk eentje die

aan de specs zou kunnen voldoen. Nu matchen we automatisch en vinden we treffers inclusief DoP's, financiële en logistieke informatie en alle bijbehorende leveranciersdocumentatie. Zelfs met technische producten die lastig te omschrijven zijn."

MAG45 kan de info nu ook delen met klanten en iedereen kan wereldwijd beschikken over dezelfde info die vroeger in verschillende databases stond op diverse servers of zelfs in bureaulades of fysieke ordners opgeborgen was.

Groei, omzet én winst

"Onze collega in China weet nu precies hetzelfde als een collega in Eindhoven. Moet je een onderdeel aan een machine vervangen? Dan weet iedereen nu precies om welk onderdeel het gaat en waar we het kunnen vinden. Soortgelijke producten bij verschillende leveranciers. Nu weten we of ze hetzelfde zijn of niet. En we kunnen zien wat we wanneer bestelden, wanneer, waar en bij wie.

Waar het allemaal om begonnen was, was het 'onboarden' van nieuwe klanten. Dat proces kost nu geen jaar meer, maar slechts drie maanden. En daardoor kon MAG45 40% groeien.

Kennis is macht: check Mag45 op [BB]-congres 10 oktober

Kennis is de toegevoegde waarde van de groothandel. Kennis van producten. En kennis van de markt en leveranciers. MAG45 bundelde die kennis in een systeem waardoor het voorloopt op de concurrentie en groeit in omzet én winst. Deze case laat zien hoe je je data kunt verzilveren en je kennis systematisch voor je kunt laten werken. Voordat een ander het doet.

Meer weten over deze case? Op [Bouwgroothandel Bijeen] van 10 oktober presenteert Anchormen meer details.

[Zie \[www.mixpro.nl/bb2018\]\(http://www.mixpro.nl/bb2018\)](http://www.mixpro.nl/bb2018)