



(Vlnr.) Jos van Bree (executive chairman) en Bart Vermeulen (chief technical officer) van Conteyor

Verkopen in 3D

Conteyor, een specialist in herbruikbare transportverpakkingen, digitaliseerde alle processen en ondersteunt ze met beelden in 3D. Via een netwerk staan verkopers digitaal in verbinding met de klanten. Zo capteren ze rechtstreeks alle wensen en kunnen ze binnen het kwartier een eenvoudig voorstel op maat afleveren.

“Onze toekomst op de lange termijn hangt af van onze capaciteit om snel en efficiënt in te spelen op vragen van klanten. Als ingenieursbedrijf hebben we lang gefocust op de ontwikkeling van de CAD-functionaliteit om de tijd tot de productie te versnellen. Nu hebben we het verkoopproces gedigitaliseerd. We hebben ons echt puur gefocust op de verkopers, in de wetenschap dat de rest van het bedrijf hoe dan ook al digitaal werkte”, zegt Jos van Bree, executive chairman van Conteyor.

Inside the Box

Conteyor uit Merelbeke is gestart als een leverancier van herbruikbare transportverpakkingen uit textiel voor de automobielsector. Na een aantal overnames is het aanbod ook uitgebreid met kunststof hulpmiddelen. “Wij denken ‘inside the box’, om te zorgen dat er zoveel mogelijk auto-onderdelen in een verpakking kunnen. Voor elk nieuw onderdeel werken we een specifieke oplossing uit”, zegt Jos van Bree.

“Via een netwerk staan verkopers digitaal in verbinding met de klanten.”

Bart Vermeulen, chief technical officer (CTO) van Conteyor: “Onze verkopers kunnen nu op hun laptop eenvoudige simulaties maken van een verpakkingsooplossing voor een specifiek onderdeel. Gewoonlijk heeft de klant een CAD-model van zo’n stuk. Dat laadt onze verkoper op in zijn toepassing en dan kan hij al snel een model van een verpakkingsooplossing simuleren. Daarbij kan hij heel

binnenkort ook via augmented reality op zijn scherm laten zien hoe een rek bijvoorbeeld past in de reële omgeving waarin het zal gebruikt worden. Tevens geeft hij een inschatting van de prijs. Zoiets duurde vroeger een week; een ervaren verkoper kan dit nu op een kwartier tijd. Die snelheid geeft klanten snel een gevoel of ze met ons verdergaan of niet. De details worden dan in het verloop van het project verfijnd en aangepast. Maar onze ingenieurs die de oplossing verder ontwikkelen, gaan gewoon verder met de gegevens die de klant en de verkoper reeds hadden ingevoerd. Wanneer er nieuwe versies klaar zijn op de engineeringafdeling, dan kan de verkoper die ook weer laten zien aan de klant.”

Communiceren in 3D

Conteyor heeft ervoor gekozen om zijn hele zakelijke proces te laten verlopen in 3D. Van bij het eerste gesprek van de klant tot en met de aflevering van het afgewerkte product, krijgen de betrokken medewerkers ondersteuning van een digitaal platform gebaseerd op een visualisering in 3D. “Dat heeft niet alleen voordelen in het verkoopsgesprek. Ook wanneer we intern de projecten bespreken, is dat erg nuttig. Wanneer een klant een voorstel niet heeft aanvaard, konden we daar vroeger niet veel over zeggen. Maar met een 3D-visualisatie komt zo’n project echt tot leven. De argumenten waarom een design het niet haalde, zijn dan concreet. We begrijpen het verhaal van de klant beter en dat is nuttig voor toekomstige projecten”, zegt Bart Vermeulen.

Complex platform

Die manier van werken is volledig gebaseerd op een geheel van informaticasystemen die zeer nauw samenwerken. Conteyor werkt enerzijds met een SAP-oplossing – CRM en ERP – voor het hele zakelijke proces. De ingenieurs gaan dan weer aan de slag

met CAD-software en product lifecycle managementsystemen van Siemens. Bart Vermeulen: "Het zijn twee werelden die moeten samenwerken. Het ene is de wereld van de cijfers, de andere de wereld van de beelden. Dankzij de integratie beschikken we nu over een platform voor onze 'engineer to order (ETO)'-aanpak.

Het eindresultaat van zo'n ontwikkelingsproces met input van verkopers, ingenieurs, financiële medewerkers en informatici is een 'bill of material' en een 'bill of labour'. Daarmee kunnen de mensen in de fabrieken en bij de toeleveranciers aan de slag om een product te bouwen.

Kennis opbouwen

Conteyor gebruikt dit platform intussen om een drieduizend projecten per jaar af te werken. Jos van Bree: "Op die manier verzamelen we natuurlijk heel wat informatie over de voorstellen, maar ook over de voorkeuren en

vereisten van klanten. We hebben straks projecten gedaan bij bijna alle toeleveranciers van auto-onderdelen en de fabrikanten. Dat is niet alleen een schat van informatie, het is een bron van diepgaande kennis over de hele sector."

Dat leidt er intussen ook toe dat Conteyor niet steeds nieuwe producten moet ontwikkelen voor elk nieuw onderdeel. Klanten kunnen ook al gebruik maken van een standaardoplossing die Conteyor verhuurt aan verschillende partijen. Intussen maakt het bedrijf zich klaar voor de volgende stappen in de sector. De toevoeging van sensoren in zijn verpakkingoplossing zal toelaten om bijvoorbeeld de tracking & tracing te verbeteren, of om te zien hoe vaak de rekken gebruikt werden. "Als je dat weet, kan je ook beter inschatten op welke manier de klant ons rek echt gebruikt. Het is ons aanvoelen dat we zo onze klanten beter kunnen ondersteunen

bij het inschatten van hoeveelheden en budgetten."

Tegelijk onderzoekt Conteyor ook mogelijkheden om drastische gewichtsverminderingen te realiseren. "De huidige oplossingen zijn nog gebaseerd op het feit dat de rekken met heftrucks van de vrachtwagen gehaald worden. Daarvoor heb je een stevig stalen rek in standaardmaten nodig. Dat rek neemt zelf wat plaats in, maar het weegt ook veel. Voor een kilo product, heb je makkelijk dertig kilo transportverpakking. We hebben nu een oplossing uitgewerkt waarbij onze textieloplossingen in twee lagen kunnen hangen in een truck en aan de loskade in- en uitrollen zoals dat ook in de fashionlogistiek gebeurt met hangende goederen. Dat vermijdt enerzijds het gebruik van heftrucks, maar het decimeert vooral het gewicht."

Tekst: Peter Ooms | Foto: GF

Connect or collapse!

Het ETION Forum 2018, dat plaatsvindt op maandag 17 september in Gent, focust op de netwerkeconomie: uitdagingen en kansen voor traditionele organisaties en kmo's.

De digitale revolutie sloopt almaar meer grenzen, ook op politiek en maatschappelijk vlak. Dat is tegelijk veelbelovend en beangstigend. De wereld hoeft er zeker niet slechter van te worden, tenminste als we ons grondig voorbereiden.

Voor traditionele ondernemingen houdt dat in dat ze zich eerst bewust worden van de vele kansen die de digitale economie biedt en dat ze vervolgens hun organisatiemodellen daarop aanpassen. Het bedrijf van de toekomst is een netwerk, niet alleen door eventueel aansluiting te zoeken bij bestaande digitale platformen maar ook door zelf connecties te maken met de eigen klanten en leveranciers.

Op het forum tonen we aan dat er kansen voor het grijpen liggen, maar ook hoe ondernemingen deze kunnen vormgeven en benutten. We laten ons meer bepaald inspireren door Peter Hinssen (founder & partner nexxworks), Marion Debruyne (decaan Vlerick Business School), Martine Reynaers (CEO Reynaers Aluminium) en Lise Conix (marketing manager Schoenen Torfs).

Tot 6 juli geniet je van een vroegboekorting. Meer info en inschrijven via www.etionforum2018.be.

