

Weer een tevreden klant



Het belangrijkste is de intensieve samenwerking, stelt Van Hussen. Er zijn hier regelmatig Pantheon'ners aan het werk. Zo blijven we heel dicht bij elkaar betrokken. Voor een zelfstandige organisatie als die van ons komt Pantheon sterk tot zijn recht.

Continental: uniek bedrijf, unieke oplossingen

Continental is onderdeel van Pon Holding, één van de grootste familiebedrijven van Nederland. Het bedrijf is in Barneveld gevestigd en importeert en distribueert banden, velgen en wielen voor auto's, fietsen en motoren. Zowel van eigen merk als van andere producenten. Continental levert aan dealers, garages en banden-handelaren.

De groei zit erin bij Continental. Al was het maar omdat iedereen tegenwoordig aparte zomer- en winterbanden heeft. Waar het kan huren zij in de omgeving panden voor de opslag van de banden. Sinds 1990 is Continental klant van Pantheon. Er werken ruim honderd medewerkers met de Platform-pakketten.

De uitdaging: service verhogen, kosten verlagen

"We wilden de kosten van onze automatisering verlagen", vertelt Arie van Hussen, hoofd automatisering van Continental. "We hadden een zwaar mainframe met kostbaar onderhoud. Met Pantheon hebben we die omgeuild voor de eServer System i van IBM. In combinatie met de Platform-applicaties kon er veel efficiënter worden gewerkt en waren er lagere beheerskosten. Maar we hadden veel specifieke wensen en daardoor werd onze samenwerking intensiever."

Zo wisselt Continental de banden van alle geïmporteerde auto's om in banden van eigen merk en verhuren zij banden voor trailers. Dat vraagt om uitzonderlijke administraties.

Een bijzondere service van Continental is het bandenhotel. Daar slaan zij in de winter de zomerbanden op en in de zomer de winterbanden. Ieder voor- en najaar vindt de grote uitruil plaats. Van Hussen: "Wij verwisselen 12.000 sets winter- of zomerbanden per jaar. De ene soort wordt opgeslagen, de ander gedistribueerd. Dat vraagt om een hele specifieke registratie."

De groei die Continental de laatste jaren doormaakt, leidde ook tot de wens om meer via internet te verkopen.

De oplossing: intensieve samenwerking loont

Van Hussen: "Nadat we waren overgestapt naar de eServer System i, hadden we veel meer mogelijkheden. Door de open structuur konden we de applicatie gemakkelijk inrichten."

Het bandenhotel vraagt om een bijzondere administratie. "Het gaat niet om in- en verkoop, maar om ruil. Een handeling die goed moet worden vastgelegd. Pantheon bood een oplossing die volledig geïntegreerd is met onze Platform-applicaties. Ook de dealers kunnen van deze speciale toepassing gebruikmaken."

Voor de om-montage van banden van geïmporteerde auto's en de verhuuradministratie van banden ontwikkelde Pantheon ook een oplossing.

Veel succes heeft Continental met de webshop. Klanten zien hier informatie over het assortiment, prijzen en de voorraad en kunnen eenvoudig hun orders opgeven. Inmiddels gaat de helft van de bestellingen via de webshop. Van Hussen: "Onze omzet is enorm gegroeid terwijl het aantal medewerkers niet is toegenomen."

"Het belangrijkste is de intensieve samenwerking", stelt Van Hussen. "Er zijn hier regelmatig Pantheon'ners aan het werk. Zo blijven we heel dicht bij elkaar betrokken. Voor een zelfstandige organisatie als die van ons komt Pantheon sterk tot zijn recht."

Wilt u Pantheon ook als externe automatiseringsafdeling? Schakel ons dan in als het echt nodig is en bespaar automatiserings- én personeelskosten!