

Simone Bolte, International Tyre Business (ITB):

**“Met deze oplossing kunnen we Europa verder gaan veroveren”**

**Bedrijf:** International Tyre Business (ITB) in Moerdijk.

**Specialisatie:** In- en verkoop van truck karkassen (gebruikte banden).

**Bedrijfsproces:** ITB neemt de banden over van serviceproviders; dit zijn bedrijven die verantwoordelijk zijn voor het onderhoud van (vracht)auto's. Gladde vrachtwagenbanden worden bij de verschillende serviceproviders gedemonstreerd. Vervolgens haalt ITB de karkassen op (jaarlijks +/- 150.000 stuks) en keurt deze. Goedgekeurde banden worden doorverkocht aan coverbedrijven. Banden waarvoor geen 'tweede leven' mogelijk is, komen bij recyclingbedrijven terecht. Daar worden ze op milieuvriendelijke wijze verwerkt.

**Vraagstuk:** Lange tijd werden de gegevens van de ingezamelde banden eerst op papier gezet en vervolgens in het systeem ingevoerd: dubbel werk dus! Dalosy werd gevraagd een mobiele oplossing te bedenken waarmee de medewerkers van ITB sneller en efficiënter te werk kunnen gaan.

**Oplossing:** Dalosy heeft een maatwerkoplossing geboden: vier handterminals (Motorola MC75A) met speciaal voor ITB ontwikkelde software.

**Toepassing:** De applicatie bestaat uit de volgende vier onderdelen:

**Transport:** op het moment dat de banden worden opgehaald bij de serviceproviders, worden de volgende zaken geregistreerd: de naam van de serviceprovider, unieke stickernummers, controle en bevestiging en handtekeningen.

**Keuren:** nadat de banden zijn gekeurd wordt de informatie met behulp van de handterminal in het systeem ingevoerd.

**Out of Stock:** door het scannen van het stickernummer en het optioneel invoeren van het serienummer van de band, kan de medewerker controleren of een band definitief opgeruimd mag worden of niet.

**Communicatie:** de applicatie communiceert met een FTP server (ingericht door AceView). De applicatie ontvangt de volgende gegevens: transportcompanies, serviceproviders, sizes, brands, types, examinationcodes, out of stock. De applicatie verstuurt de volgende gegevens naar het systeem: keuringen, transport, foto's en handtekeningen.

**Voortgang:** ITB is in januari 2011 live gegaan met de PDA's.

### Professioneel

*“Dalosy, een bedrijf met ruime kennis en ervaring”*

**Simone:** “Dalosy heeft ons een geweldige oplossing geboden. Voorheen noteerden wij alle bandengegevens eerst op papier en daarna moesten we alles nog eens in het systeem invoeren. Dat kostte veel tijd. Vandaar dat we naar een mobiele oplossing zochten die dat proces kon overnemen.”

**Edwald:** “Dus werden wij benaderd. Simone heeft ons via internet gevonden.”

**Simone:** “Toevallig had ik net een nare ervaring gehad met de vorige softwarebouwer. Hij kon ons geen passende oplossing bieden. In tegenstelling tot Dalosy, een professioneel bedrijf met ruime kennis en ervaring.”

### Handterminal met camera

*“De foto's van de banden zijn ons bewijsmateriaal”*

**Edwald:** “In de zomer van 2010 zijn de eerste gesprekken gevoerd. Een aantal maanden later hebben we de oplossing al geïmplementeerd. We hebben bewust gekozen voor de MC75A handterminal. Daarmee kan, indien nodig,

altijd en overal online gewerkt worden. Bovendien beschikt deze over een 3,2 megapixel camera, een belangrijke voorwaarde voor ITB.”

**Simone:** “Het is belangrijk dat we zowel kunnen scannen als fotograferen. Door de barcode van de bandenstickers te scannen, komen de gegevens van de band automatisch in ons systeem te staan. De camera gebruiken wij voor het vastleggen van schades, bijvoorbeeld een replek. Zo hebben wij duidelijk bewijsmateriaal. Iedere band beschikt voortaan over een eigen informatiedocument.”

### Perfecte oplossing

*“Wij kunnen nu weer doorgroeien”*

**Simone:** “Het grote pluspunt van Dalosy is dat de lijnen kort zijn. Hierdoor kun je snel schakelen en krijg je binnen no-time een duidelijk antwoord op al je vragen. Edwald heeft ons regelmatig bezocht met de bouw. Zo kwamen we er meteen achter of onze wensen ook technisch haalbaar waren.”

**Edwald:** “Al pratende kom je samen op nieuwe ideeën en werk je naar de perfecte oplossing toe. Voor ITB was vooral de automatisering belangrijk. De gekeurde banden moeten zo snel mogelijk in het systeem (AceView) komen te staan, zodat deze weer doorverkocht kunnen worden.”

**Simone:** “Eerder kon het maanden duren voordat de gekeurde banden in het systeem stonden. Dankzij de mobiele oplossing zijn de banden al de volgende dag op internet te vinden. Hierdoor kunnen wij onze klanten en partners, waaronder Goodyear, beter en sneller bedienen. Geen enkel ander bandenbedrijf beschikt over zo'n uniek systeem.”

**Edwald:** “Doordat je sneller en efficiënter kunt werken, kun je ook meer opdrachten aan.”

**Simone:** “Absoluut. Zonder deze mobiele oplossing hadden we geen nieuwe grote klanten meer kunnen aantrekken. We hebben nu de juiste middelen in handen om door te groeien en Europa verder te gaan veroveren.”



### Aan het woord

Simone Bolte,  
International Tyre  
Business (ITB)

Edwald de Romph,  
Accountmanager  
Dalosy

