

## Bedrijfsinformatie

Opgericht:	1996
Omzet:	ca. € 7 miljoen per jaar
Personeel:	30
Producten:	cityBOX
Machines:	Diverse speciaal machines Zetbank
Website:	www.citybox.eu
Doel:	Het bouwen van een lichtgewicht gesloten laadbak voor alle merken bedrijfswagens.

## Plan-de-CAMpagne

Werkplekken :	7
Modules:	Basismodule Logistieke module Stuklijst module Productmeldingen module Internationaal module Koppeling financieel

## Voordelen van Plan-de-CAMpagne

- De calculatie wordt door middel van een productconfigurator automatisch ingevuld en eventueel direct in productie gegeven.
- Overzicht en inzicht met praktische voorraad/inkoop-beheertool.
- Koppeling met Exact boekhouding.
- Koppeling met tijdregistratie Watch-It.

## Klantopmerking

*"Sterk verbeterde logistieke registratie van trajecten en gebruik maken/aansluiten op de bestaande software."*

Dhr. R. Tigelaar - General Manager

## CITYBOX

CITYBOX is innovator en marktleider op het gebied van seriematige bouw van gesloten carrosserieën. Vanuit de visie om te kunnen inspelen op de marktontwikkelingen voor kleine bedrijfswagens tot een max. GVW van 3500 kg heeft CITYBOX een volledig nieuwe cityBOX® ontwikkeld.



De productie van deze cityBOX sluit nauw aan op de productietechnologie van de Automotive Industry. Niet alles zelf meer willen maken, maar het assembleren van componenten. Dit heeft geresulteerd in een productpartnership met Henschel Engineering in België.

Henschel Engineering levert een complete bodengroep, welke is voorzien van een universele onderconstructie van dwars- en langsregels. Op deze bodengroep assembleert CITYBOX haar complete cityBOX.

De bewerking van de diverse benodigde halffabrikaten en de uiteindelijke assemblage van de cityBOX moesten in een verantwoord logistiek productiebesturingsprogramma samengebracht worden om optimaal te kunnen produceren en assembleren. Een belangrijk uitgangspunt was hierbij de snelle verwerking van order-intake tot productie, aangezien CITYBOX een levertijd van maximaal 3 weken garandeert op haar standaard cityBOX.

## Eisen en wensen

Het eerste selectiecriteria bestond uit het vinden van een samenspel tussen eenvoudig/gebruikersvriendelijk en een koppeling met de bestaande software (voor tijdregistratie, boekhouding en een eigen productconfigurator in Excel).

Verder moest de investering acceptabel zijn en werd van de toekomstige leverancier verwacht dat zij als doelgroep hadden: 10 tot 50 gebruikers.

Met Bemet International als partner en Plan-de-CAMpagne als softwareoplossing konden aan deze eisen worden voldaan.

## Implementatietraject Plan-de-CAMpagne

Voor de implementatie van Plan-de-CAMpagne is er eerst een gedegen plan van aanpak geschreven. Na goedkeuring van beide zijden werden de eerste stappen ondernomen.

De implementatie, die verdeeld was in opleiding, installatie en begeleiding werd gestart op 14 maart 2000 en tevreden afgesloten aan het begin van september van datzelfde jaar (inclusief de vakantieperiode).

Door middel van telefonische support wordt uiteraard ook na de laatste on-site dag, begeleiding van de software gegeven.