

Jouw bedrijf, jouw manier

24-04-2016 08:00



General Manager Michiel Bakker: "Kerridge CS is al meer dan veertig jaar actief en opereert in veel verticale markten. De bouwgroothandel is een van de meest voorkomende. We hebben veel referentieklienten in binnen- en buitenland. Doordat we met zoveel klienten werken, weten we wat zij nodig hebben en actualiseren we ons systeem voortdurend." Doordat eigenlijk alles in het systeem zit, kan iedere bouwgroothandel er op zijn manier mee werken. Consultants van Kerridge richten het complete systeem zo in dat het precies de processen van de klient volgt.

'Uw bedrijf, uw manier' is de slogan van Kerridge. Omdat je met het systeem alle kanten op kunt, geeft het bedrijf geen standaard demo's. Bakker: "Je ziet wel eens vertegenwoordigers die zich niet in de klient verdiepen, maar gewoon alle hoeken van een pakket laten zien in de hoop dat ze ergens de juiste snaar raken. Vraag je als klient of het zus of zo kan, is het antwoord vaak ja. Achteraf blijkt het wel eens lastiger te zijn dan gedacht.

Alles zit er in

In K8 is heel veel mogelijk. De eerste vraag is hoe je het wilt. Bakker: "Daar verdiepen wij ons eerst in voor we überhaupt een demo geven. Zo krijg je echt een demo op maat, die laat zien dat het pakket kan wat jij wilt, op de manier zoals jij wilt werken. Of je nu bij je bestaande procedures blijft, of je werkwijze meteen verandert." De aanschaf van een pakket is voor veel klienten aanleiding om hun processen aan te pakken en te stroomlijnen. Bakker: "de vraag is of je je systeem aanpast aan je werkwijze of dat je je werkwijzen perfectioneert, omdat je nu een systeem aanschafft waarmee dat kan. Vaak weten klienten dat hun processen

strakker kunnen, maar stellen ze verbetering uit. De aanschaf van een erp-pakket is een mooie aanleiding. Wij maken dat vaak mee en kunnen klanten begeleiden in zo'n transitie. Ook in de zachte kant, het change-management en de verandering bij het personeel."

De bouwmaterialenhandel, de houthandel, ijzerwaren en gereedschappen, installatietechniek en sanitair en tegels. Kerridge heeft klanten in alle hoeken van de bouwgroothandel. Daardoor kun je alles aan en uit zetten. "Doe je als bouwmaterialenhandel bijvoorbeeld ook keukens? Zit er in! Wil je in een bepaald scherm niets van hout zien? Zetten wij het uit. Wil je het wel zien? Zetten wij het aan. Want het zit er standaard allemaal in. Allemaal." Die totaaloplossing heeft voordelen in de implementatie en voor de toekomstbestendigheid van het pakket.

Voorspelbaar en betrouwbaar

Bij Kerridge betaal je één prijs voor de allesomvattende licentie. Inrichting gaat op consultancy-basis volgens een statement of work die vooraf afgestemd is op jouw werkwijze, wensen en behoeften. Je wordt niet verrast door een modulair optelsommetje. Later kun je makkelijk bijschakelen met een consultant in plaats van met een kostbare optionele module. Zelfs het aantal dagen training staat vast. Zo is de investering voorspelbaar. "Daarom geven we ook geen fantasie-demo. Jouw werkwijze, jouw bedrijf, jouw manier is ons uitgangspunt. Vaak vragen we zelfs testdata op om te laten zien dat het écht werkt. Zo weet je waar je aan toe bent. Voor nu en voor de toekomst", zegt Bakker "En zo hoort het!"

Compleet K8

K8 is compleet geïntegreerd: van de inkooporder en de verkooporder, bestelbonnen, pakbonnen en leverbonnen tot en met de voorraad, de financiële administratie, business-intelligence en een compleet crm. Een e-commerce-platform, inclusief een web-builder, kan deel uitmaken van K8, alsmede Cognito, een geavanceerde transport-applicatie.

Cees Goedkoop van Goedkoop Bouwmaterialen werkt met K8: "Wat ik zo fijn vind aan K8 is dat het systeem voorloopt op wat wij willen. Als wij denken 'dat zou handig zijn', is het vaak al mogelijk.