

Kiezen voor stabiliteit

24-03-2014 01:00



Aan de keuze voor Unit4 ging een zorgvuldig traject vooraf. “Wij hebben vooraf verschillende leveranciers benaderd en gesproken”, zegt Kannekens. “Unit4 sprong daar in positieve zin uit op het gebied van stabiliteit en ervaring in de bouwmaterialenhandel. Ook waren er veel meer mogelijkheden om het systeem naar eigen wens in te vullen. Bij anderen was het toch meer: dit is het en hier moet je het mee doen.”

Nieuw pakket

4Plus werkt op dit moment met het ERP-systeem Dibis-II van Unit4. “Andere programma’s voor bijvoorbeeld inkoopmanagement en warehousemanagement zijn daaraan gekoppeld.” Binnen een jaar hoopt Kannekens over te gaan op het spiksplinternieuwe Unit4 Agresso Wholesale. Daarvoor hoeven alleen de laatste puntjes nog op de i gezet te worden. “Bij het nieuwe pakket hebben we geen aanvullende programma’s meer nodig, dat is overzichtelijker.” Vanuit Unit4 is Eric Muizelaar nauw betrokken bij de implementatie. “We willen het nieuwe ERP begin 2015 al bij de eerste bedrijven implementeren. Daarna volgt de uitrol naar de rest van de aangesloten ondernemingen.”

Geruisloze implementatie

Volgens Kannekens hoeven bedrijven niet ‘bang’ te zijn voor de implementatie van het nieuwe ERP-systeem. “Er zijn voldoende voorbeelden in de branche te vinden van ERP-implementaties die niet helemaal vlekkeloos zijn verlopen, maar met Unit4 ging dat geruisloos.” Toch is er bij ondernemers soms vrees om op één centraal ERP te worden aangesloten. Raak je dan niet een stukje van je eigen identiteit kwijt? Eric Muizelaar: “De kracht van Unit4 Agresso Wholesale is juist dat je per bedrijf specifieke nuances aan kunt brengen, terwijl je aan de andere kant wel de voordelen hebt van een systeem dat veel meer kostenefficiënt is. Vanuit één centraal systeem kun je veel krachtiger opereren. Bijvoorbeeld op het gebied van voorraadoptimalisatie, maar ook als je het hebt over acties.

Unit4 heeft wat dat betreft een ondersteunende rol. Al blijft er natuurlijk een spanningsveld bij dit soort organisaties. In hoeverre wil je bijvoorbeeld voorraden van elkaar in kunnen zien?” Volgens Kannekens realiseren de meeste bedrijven zich nu wel dat ze stappen moeten zetten op het gebied van automatisering. Vroeger werkte je hooguit met de computer. Nu willen klanten via een tablet of een smartphone kunnen bestellen.”

Omnichannel

Een van de belangrijkste redenen om met Unit4 in zee te gaan was volgens Kannekens de stabiliteit. “Zeker in deze tijd is het van levensbelang om je gegevens up-to-date en volledig te hebben. Je kunt je geen missers veroorloven. We gaan steeds meer naar omnichannel en onze nieuwe webwinkel speelt hier een belangrijke rol in. Dan is het belangrijk dat je een goede en betrouwbare IT-partner hebt die met je meedenkt. In de Verenigde Staten kun je al een zak cement bestellen en die binnen één uur op de bouwplaats geleverd krijgen. Uiteindelijk gaan we hier ook die kant op. Dan moet je wel je artikelgegevens in orde hebben. Unit4 helpt ons met het uniformeren en rubriceren daarvan. Dat heeft nu prioriteit. Als je eigen basis op orde is, kun je van daaruit

verder.”

Kostenefficiënt

Inmiddels is het merendeel van de 4Plus-vestigingen over op Unit4. Kannekens: “Voor de toekomst zie ik het zo voor me dat de ondernemers van 4Plus de gehele automatisering aan ons kunnen overlaten. Dat is kostenefficiënt en geeft hen de mogelijkheid zich puur te richten op hun corebusiness: verkopen.”

Marc Nelissen