Unit4: 'Het beste van drie werelden'

05-09-2013 02:00



Corporate productmanager Jean-Marc van Daalen is trots op het product. “Het is speciaal ontwikkeld voor de dynamische groothandel en onze klanten zijn razend enthousiast. Je kunt de bouwmaterialen- en houthandel niet vergelijken met de generieke groothandel. Dus hebben we de bewezen functionaliteit van onze bestaande oplossing Dibis-II in een geoptimaliseerde vorm gebouwd in Unit4 Agresso Wholesale. Dit in combinatie met de inspraak van onze klanten uit de branche, zorgt ervoor dat in Unit4 Agresso Wholesale het beste van drie werelden is gecombineerd. Het past onze klanten als een jas.”

Niet vast in beton

‘Alles kan’, is een vaak gehoorde term bij softwareleveranciers. “Echter, wil je het geleverde systeem na implementatie aanpassen, dan kunnen handelsbedrijven met hoge onvoorziene kosten komen te zitten”, zegt Van Daalen. “Je zit als het ware vast in beton. Bij ons product is daar geen sprake meer van. We hebben van te voren nagedacht hoe je gemakkelijk zelf veranderingen kunt doorvoeren en eindeloos kunt blijven differentiëren.” Pure noodzaak in de bouwgroothandel, want er verandert veel. Het systeem moet zich hierop gemakkelijk kunnen aanpassen. “Ook sluiten groothandels zich massaal aan bij inkoopcombinaties en formules. Die bestaan uit grote én kleine spelers. Vaak noodzakelijk, omdat je collectief sterk wilt zijn. Aan de andere kant wil je wel je eigen identiteit behouden. Met een eigen assortiment, eigen condities en eigen

werkprocessen. Dat kan allemaal. En als uit een inkoopcombinatie van bijvoorbeeld twintig groothandels, werkend op één integraal systeem, een lid vertrekt, moet die gewoon op eigen benen verder kunnen. Met hetzelfde ERP-systeem. En die functionaliteit zit er in.”

Flexibel

Met dit punt denkt Unit4 een voorsprong te pakken op de concurrentie. “Je hebt binnen een bouwmaterialen- en houtgroothandel nu eenmaal vaak verschillende bedrijven die toch moeten werken binnen één organisatie. Het grote voordeel van ons pakket is dat iedereen hetzelfde systeem kan gebruiken, maar dat je niet in een keurslijf zit.” En dat is belangrijk in een branche waarin vaak spelers met een sterke eigen identiteit binnen dezelfde (inkoop)organisatie werken. “Hoe snel kan je systeem zich aanpassen aan de veranderingen in de organisatie en de markt? Daar gaat het om als softwareleverancier.”

Specifieke wensen

Van Daalen: “De bouwmaterialen- en houthandel heeft natuurlijk specifieke wensen, zoals een uitgebreide eenhedenstructuur. Daarin bieden we oneindige flexibiliteit. Zo kunnen vierkante meters automatisch worden omgerekend naar stukprijzen. We zorgen ervoor dat het meteen goed staat. Een ander voorbeeld: dynamisch berekende verkoopprijzen. Als iets voor een bepaalde prijs wordt ingekocht, rolt daar met een bepaalde opslag meteen ook de juiste verkoopprijs uit. Ook is de database met het centrale assortiment van de formule makkelijk uit te breiden met het extra assortiment dat de individuele groothandel voert. Hierdoor kun je als groothandel je ondernemerschap richting jouw markt gewoon vormgeven.”

One-stop-shop

Natuurlijk heeft Unit4 Agresso Wholesale een groot aantal extra voordelen. “Het programma kan zowel in de cloud als lokaal draaien. Ook heeft het een aantal interessante features die voorheen nog niet beschikbaar waren. Zo kun je makkelijk een loyaliteitsprogramma invoeren met een klantenkaart, die klantkaart laten scannen in je ‘drive-through’ magazijn en tenslotte de opgebouwde punten in je online cadeauwinkel laten inwisselen.” Ook de geïntegreerde oplossing Unit4 E-commerce biedt toegevoegde waarde voor de handel. “Verschillende condities voor andersoortige klanten zijn makkelijk in te stellen, maar ook in de manier waarop je ze benadert, kun je differentiëren. Zo kun je grote aannemers en zzp’ers op een andere manier benaderen. En misschien wil je zelfs consumenten naar je webshop trekken. Het kan allemaal. We zijn een onestop- shop.”

Marc Nelissen