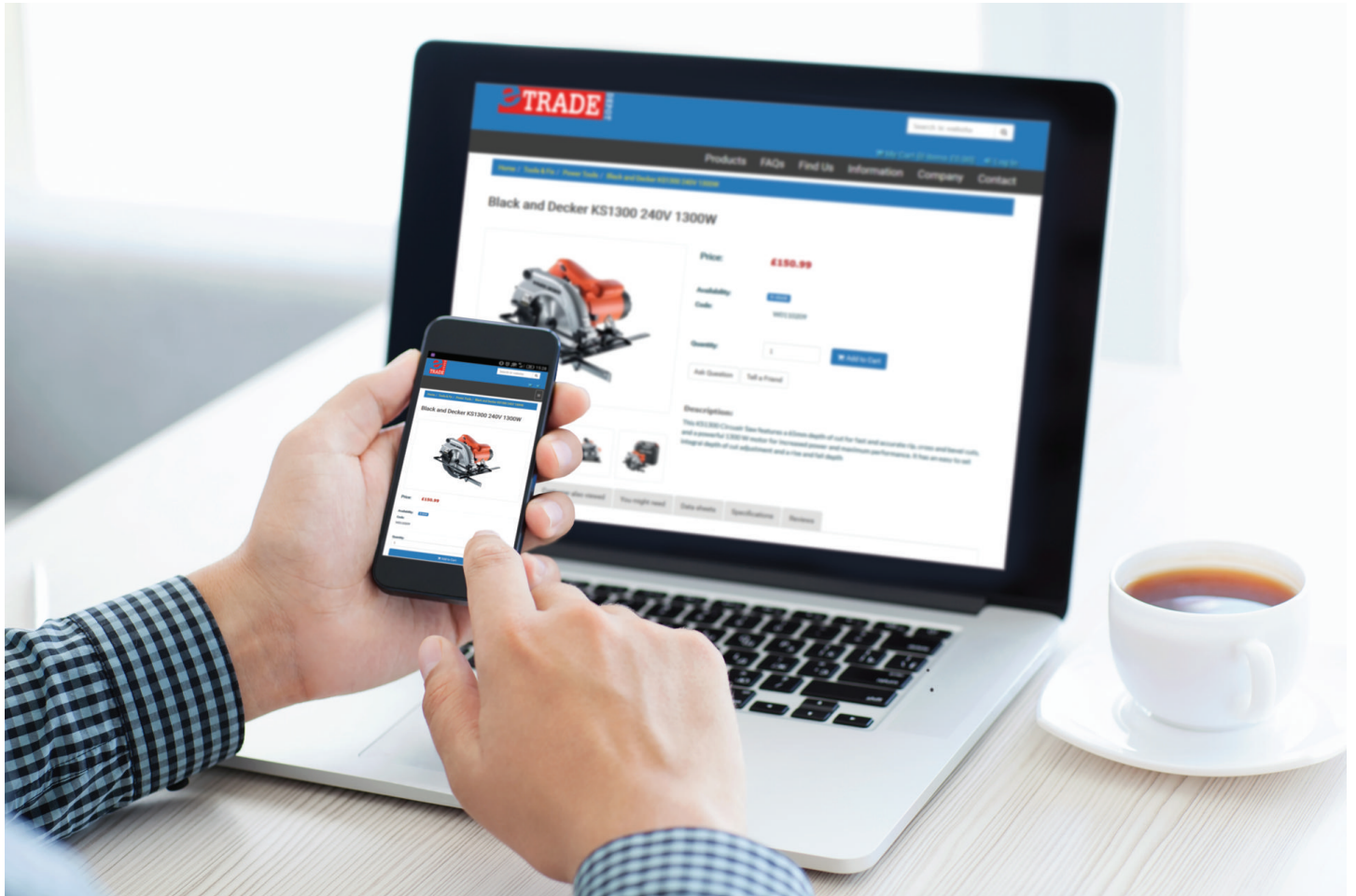


Sterker door krachtenbundeling

04-09-2018 00:04



Michiel Bakker is Director of Operations van Kerridge Commercial Systems. Hij legt uit: "De overname is vooral een bundeling van kennis. Beide bedrijven hebben veel kennis van de groothandel voor bouwmaterialen en ijzerwaren. Het combineren van de twee bedrijven versterkt onze kennis en het aanbod van servicegerichte ERP-oplossingen en Clouddiensten. De combinatie verzekert ons van een duidelijke positie op de markt, van klanten in een nichemarkt tot grote mondiale ondernemingen."

Geïntegreerde ERP-oplossingen

Kerridge Commercial Systems biedt software aan 14.000 klanten wereldwijd. Net als AGP, met vestigingen in Veghel en Capelle, ontwerpen en leveren ze hoogpresterende geïntegreerde ERP-oplossingen, waardoor klanten effectiever inkopen, efficiënter voorraadbeheer voeren, winstgevender verkopen en betere service verlenen. Ook AGP heeft een soortgelijke achtergrond. Erik Maas is productmanager bij de Brabantse software-ontwikkelaar. "Wij bestaan sinds 1977 en we richten ons voornamelijk op handelsbedrijven. We hebben ook specialismen voor projectmatig werkende en verhuurbedrijven. Dan kom je elkaar nog weleens tegen. Kerridge zocht manieren om hun naamsbekendheid te vergroten. Door de overname beschikken we straks ook over meer professionals, want het is in onze branche lastig om goede mensen aan te trekken."

Overname positief ontvangen

Volgens Bakker is de overname positief door klanten ontvangen. “Zeker omdat ze inzien dat we nu meer gebundelde resources hebben. We spreken dezelfde taal. Hoewel onze software niet altijd gelijk is, werken we wel vanuit hetzelfde concept in dezelfde markten. Door onze krachten te bundelen worden we een sterker bedrijf.”

“Klanten zijn nieuwsgierig naar de nieuwe speler in de markt en de ontwikkelingen van de producten. In het najaar maken we onze productstrategie kenbaar tijdens een extra ingelaste klantendag. Om alvast een tipje van de sluier op te lichten: we gaan werken met een sterkere organisatie met een éénduidige productenlijst. Daarnaast breiden we onze functionaliteiten verder uit en blijven we de huidige ondersteunen. Van end-of-life spreken we dan ook niet. We gaan opties aanbieden. Wat we zien is dat sommige klanten bepaalde functionaliteiten ontgroeien. Anderen zijn juist geslonken, zij hebben eerder behoefte aan een vereenvoudigde versie. Het voordeel is nu dat je niet meer naar een andere partij op zoek hoeft te gaan.”

Klanten profiteren

Maas verduidelijkt: “Voor AGP heeft dit ook voordelen, onze ontwikkelaars moesten soms achter de vraag aanhollen. Door de samenwerking krijgen ze nu meer ontwikkelcapaciteit.” Daar waar Kerridge meer beschikking heeft over technologie en resources, heeft AGP specialistische kennis in huis van uiteenlopende producten en functionaliteiten. Bakker: “Ons kernproduct is K8. Daarbinnen komen ook verhuur en projecten voor, maar AGP heeft zich in de afgelopen 20 jaar meer gericht op dit type bedrijven. Die kennis komt nu ook in K8. We kunnen dan bijvoorbeeld grote installatiebedrijven meer projectmatig bedienen.”

Specialistische branchekennis

Beide bedrijven zijn al jarenlang in de groothandel en de ijzerwarenbranche actief. Daarmee hebben ze een hoog kennisniveau van de branche. Maas: “We blijven focus houden op beide branches. Door de grote digitale berichtenstromen gaan bedrijven meer automatiseren, als ze dat nog niet gedaan hebben. Een standaard ERP-leverancier moet een stap verder gaan in functionaliteiten, zodat klanten geen andere pakketten aan hoeven te schaffen. Het begint vaak met verkooporders, daarna volgen de inkoopprocessen waarmee betere voorstellen gegeneerd kunnen worden. Het is een meer gestructureerde manier van werken. Bedrijven willen minder afhankelijk zijn van een paar medewerkers die veel kennis in hun hoofd hebben. Met een ERP dat voor iedereen toegankelijk is ben je minder afhankelijk.”