

Platform om samen zaken te doen

18-11-2018 00:04



MSG Software helpt groothandels met ERP-systemen, apps, scanoplossingen en online portals. Over de meerwaarde van de eerste drie oplossingen verschenen eerder dit jaar al artikelen.

Voordelen van een portal

Lang hoeft Buitenhuis niet na te denken over de grootste winst van hun portal. “Daarmee stel je altijd prijs- en productinformatie beschikbaar aan je klanten. Op het moment dat eindgebruikers zelf orders invoeren, komen deze automatisch in je systeem te staan. Zo verminder je kosten voor orderverwerking, bied je klanten de mogelijkheid altijd en overal orders te plaatsen en komen klanten beter geïnformeerd de winkel binnen. Daardoor kan de verkoopafdeling een kwaliteitsslag maken en zich meer richten op dienstverlening, waardoor de klantbinding verbetert en er echt samenwerking in de keten ontstaat. Daarnaast is een portal de plek bij uitstek om samen zaken te doen.”

De gegevens in de portal worden direct vanuit de ERP-database aangeleverd. Wordt product- of prijsinformatie aangepast in het ERP-systeem, dan nemen de webshop en eventueel gekoppelde scanners of apps dit automatisch over. Ook de klantspecifieke prijzen, veiligheidsbladen en afbeeldingen.”

Portal als verbindend platform

Overduin: “Bij een portal moet je zoeken naar de verbinding om samen goed zaken te doen. Het is de connectie tussen bedrijven en klanten, hoe zij jouw bedrijf zien. Dat kan door een webshop te voorzien van functies die van toegevoegde waarde zijn voor je klanten. Bijvoorbeeld onze PBM-module. De MSG Portal bestaat uit losse modules, waarmee je via koppelingen – een zogenaamde API – afspraken maakt hoe je gegevens in de portal krijgt.”

“Met onze webshop zoek je snel in een grote hoeveelheid artikelen, waarbij je de structuur en lay-out naar eigen wens inricht. Wij zijn goed in data en hebben ook branchespecifieke expertise van leveranciers en producten. Door zaken te automatiseren lever je als groothandel meer toegevoegde waarde.” Zo kunnen orderhistorie, bestellijsten, deelassortimenten en sleutelbestellingen met certificaten eenvoudig in de portal afgehandeld worden. “Wil je een met een certificaat sleutel bijbestellen, dan pakken wij alles samen: de klant geeft online het certificaat in en verstuurt deze automatisch naar de leverancier. Dat doen we ook bij de registratie van keuringsrapporten voor elektrisch gereedschap. Het bijhouden van bewijsstukken is vaak een enorme last. Wij bieden alles in één overzicht. Natuurlijk kun je zo’n module ook los aanschaffen, maar het is handiger te werken vanuit één platform.”

Portal als service

Volgens Buitenhuis is een portal een strategische keuze. “Je verhoogt de klantenbinding door het aanbieden van service. Je ontzorgt je klant en dat vergroot de loyaliteit. En je krijgt meer tijd voor service. Neem OCl, een interface voor zorginstellingen en woningbouwverenigingen. Door dit soort koppelingen kan de klant direct bestellen zonder specifiek in te loggen. De klant vult de winkelmand, plaatst de order vanuit zijn inkoopplatform en de order wordt automatisch ingelezen.”

“Iedereen kijkt tegenwoordig met consumentenogen naar zakelijke digitale oplossingen. Het is de uitdaging voor de ijzerwarenbranche om hierin tegemoet te komen. In zo’n traject adviseren en helpen we. Wanneer je bijvoorbeeld EZ-base gegevens wilt integreren, moet je nadenken over de afhandeling van producten die niet in EZ-base staan. Wij maken dat beheersbaar. Natuurlijk is dat een investering in data. Tegenwoordig is artikelinformatie veel meer waard dan wat je nodig hebt om een factuur te sturen. En als jij dat niet ziet, dan doet je concurrent het.”