

Logic4: Combi van ERP en webshop ontzorgt handelsbedrijven

19-06-2023 07:00



Dat zegt Jorgos Thravalos, als expert in ERP en e-commerce expert verbonden aan Logic4. Hij was elf jaar geleden de derde medewerker van het bedrijf, waarvan de geschiedenis teruggaat tot 1998. De oprichter, een pionier in de online verkoop van computers en computeronderdelen, ontwikkelde vanaf toen stukje bij beetje zijn eigen bedrijfssoftware om processen te automatiseren en de groei van zijn webwinkel beheersbaar te houden. Thravalos over die tijd: "We waren de eerste die software voor een webshop, bedrijfsprocessen en de boekhouding integreerde in één systeem. Dit bleek een gouden vondst, zagen ook collegawebshops die dankbaar gebruik maakten van de software. Uit dit succes is Logic4 ontstaan. De combinatie van webshop- en bedrijfssoftware is nog steeds uniek voor handelsbedrijven."

Omslag in denken over software

Inmiddels werken er 35 mensen bij Logic4, dat kantoor houdt in Enschede, maar inmiddels klanten door heel Nederland en België bedient. Business developer Thravalos heeft de software in het verleden bij verschillende klanten van Logic4 geïmplementeerd, in zijn eerdere rol als consultant. "Daardoor weet ik goed wat klanten wel en niet willen, en ook welke struikelblokken ze tegen kunnen komen." Hij heeft de markt sinds zijn entree in 2012 zien veranderen: hij hoeft minder uit te leggen. Thravalos: "Er heeft een omslag plaatsgevonden in het denken over software. Toen ik hier begon stonden veel handelsbedrijven bijvoorbeeld nog sceptisch tegenover cloudoplossingen. 'Moet ik dat wel doen?', bleven ze vragen, 'is het wel veilig?'. Die koudwatervrees is verdwenen, hoewel er nog steeds bedrijven zijn die een eigen server hebben staan."

Bestelinformatie overtypen

In de loop van de tijd gingen meer bedrijven de voordelen inzien van een totaalpakket. Thravalos maakt een situatieschets: "Typische klanten van ons hadden bijvoorbeeld verschillende softwarepakketten op elkaar gestapeld. Een boekhoudpakket, een kassasysteem, een oplossing voor voorraadbeheer, een online bestelportaal, een pakket voor orderadministratie, een CRM-tool en ga zo maar door. Ze kregen ermee te maken dat ze wijzigingen in assortimenten en prijzen in allerlei verschillende systemen moesten doorvoeren. Of ze waren bestelinformatie aan het overtypen. Dat ging tegenstaan."

Er kwamen koppelingen om de verschillende oplossingen met elkaar te laten 'praten', maar die zijn ook niet ideaal: "Feit blijft dat je te maken hebt met meerdere systemen, die niet naadloos op elkaar aansluiten. Er komt onnodig veel handwerk bij kijken. Het is foutgevoeliger dan een centraal systeem, door ontbrekende of juist dubbele data. En onveiliger omdat de risico's nu eenmaal toenemen met meerdere pakketten en al dat aan elkaar knopen. Updates van het ene systeem kunnen problemen geven bij het andere systeem, bovendien is het lastig om het overzicht te behouden met een wirwar aan systemen. En dan heb ik het nog niet over de hoeveelheid contactpersonen bij de verschillende softwareaanbieders die je dan hebt."

Thravalos vervolgt: "Ik vraag handelsbedrijven vaak om eens goed na te denken over de processen waar hun mensen dagelijks tijd aan besteden. En of dat misschien niet anders kan. Er zijn zoveel werkzaamheden die zinvoller zijn om medewerkers voor in te zetten dan voor het overtypen van invoervelden. Zeker in deze tijd met de grote schaarste aan personeel."

Zakelijke bestellers zijn ook consumenten

Thravalos wijst erop dat zakelijke bestellers ook voor zichzelf aankopen doen, dat het feitelijk dus ook altijd consumenten zijn: "De inkoper van overdag shopt 's avonds bij Coolblue. Zijn ervaringen daar zijn grotendeels bepalend voor zijn verwachtingspatroon wanneer hij professioneel bestelt. In de basis verwacht hij toch een soortgelijk proces, en hetzelfde gemak. Logic4 combineert alle belangrijke functionaliteiten voor een optimale front- en backoffice. Elke twee weken verschijnt er een nieuwe release van de software, waardoor de software altijd up-to-date is. Dat geeft een hoop rust voor handelsbedrijven. Wat ook rust geeft is het overzicht dat een totaalpakket biedt en het feit dat je één centraal aanspreekpunt hebt voor al je vragen. Hoe vaak zie je niet dat je bij verschillende aanbieders van het spreekwoordelijke kastje naar de muur gestuurd wordt."

"Ik wil een PIM-systeem!"

Thravalos ontmoet geregeld handelsbedrijven die al precies denken te weten wat ze nodig hebben. "Ik wil een PIM-systeem!", zeggen ze dan bijvoorbeeld resoluut. Met zo'n systeem voor productinformatie denken ze dan een brug te slaan tussen de webshop en hun bedrijfssoftware, met als resultaat dat ze niet minder maar méér pakketten krijgen. Ik moedig zulke bedrijven aan om breder te kijken, dat levert leuke gesprekken op."

De PIM-functionaliteit in Logic4 biedt klanten onder meer de mogelijkheid om gedetailleerde artikelinformatie te beheren, afbeeldingen en staffelprijzen toe te voegen, voorraadinformatie te bekijken en prijsafspraken met leveranciers bij te houden. Thravalos: "Klanten beheren alle productinformatie in hetzelfde centrale systeem. Ze kunnen verrijkte artikelinformatie importeren en up-to-date houden dankzij de integraties die Logic4 heeft met de verschillende centrale artikeldatabases, zoals 2BA en EZ-base."

Integraties met centrale artikeldatabases

De bouwgroothandel en technische groothandel hebben veelal te maken met brede en diepe assortimenten en gedetailleerde productinformatie, weet Thravalos. "Goede digitale uitwisseling van productgegevens tussen

centrale artikelbestanden als 2BA en EZ-Base is daarom ontzettend belangrijk. Ook deze artikeldatabases ontwikkelen zich voortdurend, waardoor het handig is om met een softwarepartner als Logic4 te werken, die hierin flexibel en schaalbaar is.”

Goede voorbereiding = soepele implementatie

Logic4 bedient momenteel zo'n tweehonderd bedrijven en dat aantal groeit gestaag. Vooral ook door de toegenomen belangstelling vanuit de bouwgroothandel en technische groothandel. Kanten betalen een eenmalig bedrag voor de implementatie – Logic4 doet dat altijd zelf – en vervolgens een vaste maandelijkse fee voor gebruik van de software. Over de start van zo'n samenwerking zegt ervaringsdeskundige Thravalos: “Wij beginnen het onboardingsproces door klanten al ruim voor de onboardingsdag een lijst met vragen te sturen. We willen precies weten wat het bedrijf doet en wat ze willen, zodat we vroegtijdig met alle facetten rekening kunnen houden en goed voorbereid van start kunnen. Tijdens de onboardingsdag op ons kantoor nemen we dan ruim de tijd om nader kennis te maken en de projectplanning door te lopen, met een hapje en een drankje. Dan gaan we samen aan de slag, in de wetenschap dat we soms toch nog wat moeten bijsturen tijdens het proces. Maar dat is helemaal niet erg. Ik vergelijk het wel eens met het bouwen van een huis. Na negen stappen vooruit moet je soms even een pas op de plaats maken, of zelfs even een stap achteruitzetten, om uiteindelijk samen tot het beste resultaat te komen. Creating success together is niet voor niets onze kernwaarde.”

Groei van het aantal verkoopkanalen

Hoe ziet Thravalos de markt zich de komende jaren ontwikkelen? “Handelsbedrijven hebben altijd veel orders per telefoon aangenomen, soms zelfs nog met de fax, daarnaast hadden ze bijvoorbeeld een afhaalbalie. De laatste jaren zijn daar steeds meer verkoopkanalen bijgekomen. Denk aan online bestelportalen, maar bijvoorbeeld ook aan webshops voor consumenten, ook wel D2C genoemd, en aan marketplaces. Niet alleen het aantal kanalen is gegroeid, ook het aantal fluctuaties in assortimenten en prijzen. Er is veel turbulentie. Mede door de coronapandemie is de wereld veel complexer geworden voor handelsbedrijven.” Juist in die dynamiek is een stabiele basis essentieel, besluit de business developer. “Het aantal verkoopkanalen zal eerder toenemen dan afnemen de komende jaren, en bedrijven moeten kunnen meebewegen met klanten. Daar worden ze sterker van. Om grip te houden op al die kanalen moeten je brondata op orde zijn. Logic4 voorkomt dat bedrijven gegevens dubbel in moeten voeren, of dat ze moeten wachten tot wijzigingen in alle systemen zijn bijgewerkt. Met Logic4 worden bedrijven niet belemmerd in hun verdere groei. Wij helpen complexe handelsbedrijven te werken met dezelfde informatie, altijd, overal.”

Logic4, Enschede, 053.436.14.08, info@logic4.nl, www.logic4.nl

Redactie