

“Groeien met ERP-software”

29-11-2020 14:24



Na de recente acquisitie van de Wholesale-tak van Unit4 werkt Kerridge Commercial Systems aan de nieuwe organisatie nadat in 2018 AGP werd overgenomen, gevolgd door Inspire en later het Belgische Infomat. Van Bulck: “We gaan onze kantooractiviteiten in Nederland concentreren in Veghel en Gouda. Daarmee hebben we in Nederland, net als in België, twee vestigingen. Daar opereren we vanuit Antwerpen en Luik.”

Van inzicht naar groei

De verschillende Enterprise Resource Planning (ERP) systemen die KCS op de markt brengt, bieden klanten een breed en diepgaand inzicht in de bedrijfsvoering. “Op basis van die gegevens kan onze klant veel efficiënter werken, maar die software zorgt er ook voor dat de klant kan groeien en steeds beter kan inspelen op de automatiseringseisen in de groothandelswereld”, aldus Van Bulck.

De automatiseringsproducten die KCS biedt zijn hulpmiddelen waarmee de klant zijn strategie kan vormgeven en waarmaken. “Door stromen binnen de bedrijfsvoering te koppelen en automatiseren, optimaliseer je prestaties en rendement. Dat is wat onze klanten willen. Met onze handelssoftware heeft de klant altijd inzicht in bijvoorbeeld de huidige voorraad, openstaande orders, marges, boekhouding en andere belangrijke prestatieparameters. Allemaal binnen één systeem.”

Handelsbedrijven

Met haar ERP-systemen richt KCS zich sterk op handelsbedrijven in de bouw. “Of het nu gaat om bouwmaterialengroothandels, technische groothandels, ijzerwarenspecialzaken of gereedschapszaken, ons specialisme is gericht op de handel. En daaraan gekoppeld ook sommige van hun toeleveranciers.”

Verspreid over de Benelux telt KCS momenteel zo’n 750 klanten in deze sector. Zelfstandige ondernemers, maar ook leden van organisaties als Ferney, Transferro, Veris en Zevij-Necomij in Nederland en Menouquin en Asamco in België om er maar enkele te noemen. “Wij kennen de markt en de handel. Wij kennen hun type artikelen en hun leveranciers, we weten dat ze artikelen kunnen voeren met serienummers, met maten en kleuren, in doosjes van 200 maar met een prijs per 1.000, we hebben standaard integraties met ez-Base, Nexmart en andere 2BA’s, en ga zo maar verder. Daarop zijn de systemen die we aanbieden ingericht en daarmee bieden wij klanten maximale efficiency.”

Een nauwe samenwerking is daarbij absolute voorwaarde, aldus Van Bulck. “Om de software-oplossing van onze klanten optimaal in te kunnen richten is het belangrijk dat we samen met de partners van die klant kijken naar de bestaande werkwijze. Vaak kunnen onze systemen eenvoudig gekoppeld worden, maar het gebeurt ook dat we samen met de klant en diens toeleveranciers zaken aanpassen om het nog efficiënter op elkaar aan te sluiten.”

Kennis van markt

Met veertig jaar ervaring in de handel kent KCS het klappen van de zweep. Van Bulck: “De dagelijkse uitdagingen van een ondernemer zitten in ons DNA. Van inkoop tot verkoop en van voorraadbeheer tot logistiek en service, onze medewerkers weten wat er speelt in de groothandel.”

Dankzij de overnames die KCS in de afgelopen twee jaar deed, is het aanbod van de softwarespecialist volgens Van Bulck niet alleen in aantal systemen flink uitgebreid. “We kunnen door die acquisities bestaande en nieuwe klanten een combinatie van oplossingen bieden waarmee zij hun bedrijfsvoering verder kunnen optimaliseren.”

Sterke merken

De basis van het portfolio van KCS wordt gevormd door de systemen K8, AGP Trade, Wholesale, Dimasys en Dibis. “Stuk voor stuk systemen die staan als een huis en zich al lange tijd bewijzen in de markt. Daarmee bieden wij onze klanten keuzevrijheid, afhankelijk van hun specifieke wensen en organisatie. Een goede inventarisatie van die wensen en mogelijkheden is belangrijk voor een goede advisering van het juiste systeem. Daarbij is niet alleen het heden belangrijk, maar ook de toekomst. Waar staat de ondernemer nu en waar wil hij naartoe? Maar ongeacht voor welk systeem de klant uiteindelijk kiest, hij krijgt altijd een ERP-oplossing met een bewezen staat van dienst.”

Continuïteit

Een belangrijke belofte die KCS haar klanten doet betreft de continuïteit van het ERP-systeem. Van Bulck: “Voor ieder product dat we leveren geldt dat we er blijven op doorontwikkelen en ondersteunen, die zekerheid bieden wij. Onze systemen kennen geen vervaldatum en klanten kunnen erop vertrouwen dat ze nu en in de toekomst kwaliteit geleverd krijgen.”

Die belofte is volgens de sales director voor veel klanten essentieel omdat een ERP-systeem ingrijpt in de

totale operatie van de bedrijfsvoering. "Als je over moet stappen op een ander en nieuw systeem is dat ingrijpend. Daarom wil je de zekerheid dat je vele jaren vooruit kunt en dat je kunt vertrouwen op de leverancier van jouw ERP-oplossing. Natuurlijk zal er technologische evolutie zijn, waardoor het ene systeem mogelijk meer mogelijkheden biedt dan het andere, maar dan nog heeft de klant de garantie dat KCS hem een groeipad in die richting kan bieden "

Verhuurmarkt

Behalve de ERP-systemen voor de groothandel biedt KCS met Inspire ook een oplossing voor de verhuurmarkt. "Dat is met name voor de bouwmaterialengroothandel een pluspunt omdat je daar vaak een combinatie van verhuur en verkoop ziet. Het zijn twee andere strategieën en businessmodellen en met Inspire bieden we een oplossing waarmee ook de verhuur optimaal en efficiënt in de bedrijfsvoering geïntegreerd kan worden."

"Combinatie van oplossingen

Volgens Van Bulck is de toevoeging van Inspire een grote meerwaarde voor klanten van KCS. "Voorheen konden we bij Dimasys en Wholesale de klant geen verhuurmodule aanbieden en dat kan nu wel. Een uitbreiding die door klanten zeer gewaardeerd wordt."

Daarnaast wordt door KCS mondiaal gewerkt aan mobiele oplossingen die eenvoudig aan onze diverse ERP-systemen gekoppeld kunnen worden. "Goed voorbeeld daarvan is ePod waarbij vrachtbrieven en afleverdocumenten via een app naar de chauffeur gestuurd kan worden zodat hij alles digitaal kan afhandelen. Snel, efficiënt en betrouwbaar. Zoals alle producten die we leveren."

KCS

Kerridge Commercial Systems is wereldwijd leverancier van ERP-software, diensten en supportoplossingen voor groothandel-, distributie-, verhuur- en installatieklanten. "We zijn actief in Noord-Amerika, het Verenigd Koninkrijk, Australië, Afrika en de Benelux. Dat doen we met in totaal ruim 1.100 medewerkers verspreid over die continenten voor meer dan 30.000 klanten", zegt Stephan Van Bulck, sales director Benelux. Voor de Benelux-markt zijn in totaal 140 medewerkers actief.

Centraal in de missie van het softwarebedrijf staan vier 's'en. "Wij willen handelsbedrijven met onze software naar de hoogste efficiency in de vier basisbedrijfsprocessen brengen. Dat zijn sourcing, stocking, selling en servicing. Bijvoorbeeld de inkoop waarbij de hele keten met de belangrijkste fabrikanten of importeurs digitaal kan worden ingericht."

Mede dankzij de acquisities van de laatste jaren noteert KCS in de Benelux een jaaromzet van meer dan 25 miljoen euro.

[Kerridge CS, Veghel, 0413.38.77.77, info@kerridgecs.nl, www.kerridgecs.nl](mailto:info@kerridgecs.nl)