

DGE: “De combinatie met de artikeldatabase maakt ons ERP uniek”

30-06-2023 07:00



Jan Giljam werkt al ruim 25 jaar bij dge. Dat is lang, maar minder lang dan zijn vrouw Rebecca Giljam-Vleeshouwers. Samen voeren zij de directie van het familiebedrijf. Begin jaren negentig begonnen zij met het digitaliseren van prijslijsten voor Nicovij, inkooporganisatie van ijzerwaren, gereedschappen en machines. “We zetten papieren prijslijsten over in DOS”, herinnert Rebecca zich. “Eerst voor Nicovij, en later ook voor leverancier Mennema. Andere fabrikanten en leveranciers gingen ook data aanleveren.” Door aan de productcatalogus modules voor inkoop, verkoop, voorraadbeheer en financiële administratie te koppelen, ontstond feitelijk een ERP avant la lettre: modulair opgezet in DOS, op abonnementsbasis.

DgeDetailhandel en dgeGroothandel

Na de omzetting van DOS naar Windows zette dge vanaf 2004 dgeDetailhandel in de markt. Een ERP-pakket dat specifiek voor de ijzerwaren- en gereedschappenbranche was ontwikkeld. Aangezien ook leden van Zevij-Necomij en Transferro de keuze voor dge maakten, werd besloten om daarnaast het ERP-pakket dgeGroothandel in de markt te zetten. De doelgroepen spreken uit de namen van de pakketten. Ze sloegen aan. De groothandels trokken leveranciers aan en vice versa, schetsen Jan en Rebecca Giljam de contouren van een klassiek kip-eiverhaal. De database groeide en groeide, de interesse in dgeDetailhandel en dgeGroothandel ook.

Marktkennis van twee kanten

Het koppelen van markten is het uitgangspunt van dge, dat zich sinds de start toelegt op ijzerwaren, gereedschappen, bouw en industrie. Ook leden van inkooporganisatie Uw Groene Vakwinkel maakten de keuze voor dgeDetailhandel, hierdoor groeide het aantal aangesloten winkeliers in dhz- tuin- en dierproducten ook

razendsnel. “Wij kennen deze markten al tientallen jaren,” zegt Jan Giljam, “van twee kanten. Wij bewegen mee met de vraag van onze klanten, daar komt de innovatie in onze ERP-pakketten ook vandaan. Dankzij de honderden ondernemers die ermee werken, weten we goed wat hun wensen zijn en kunnen we snel schakelen. Ondertussen staan we ook in contact met honderden leveranciers, die branche- én klantspecifieke prijzen bij ons kunnen opgeven.”

Unieke combinatie

De ERP-softwarepakketten dgeDetailhandel en dgeGroothandel vormen een unieke combinatie met artikeldatabase dgeDataretail. De laatste versie daarvan, intern DR3 genoemd, verwerkt en distribueert grote hoeveelheid prijslijsten volledig automatisch, 24 uur per dag, zeven dagen per week. Rebecca Giljam-Vleeshouwers: “DR3 is gemaakt om miljoenen records te verwerken. We kunnen de processen monitoren en daar waar nodig bijschalen.” Ter illustratie vult Rebecca aan: “Vorig jaar hebben we automatisch 76 miljoen mutaties verwerkt. Wij worden niet zo snel zenuwachtig. Ook gebruikers die alleen artikeldata bij ons afnemen, hebben die via de API-koppeling direct beschikbaar. Op het moment dat een leverancier een spoedje heeft, kunnen wij de prijslijst direct controleren, verwerken en realtime beschikbaar stellen aan al onze gebruikers. In het ERP-programma hebben ze een soort van wachtrij, waar de artikeldata via een API realtime binnen komt.”

Powertool

De artikeldatabase is een belangrijk verkoopargument voor de ERP-pakketten, schetsten Jan en Rebecca Giljam. Gebruikers van dgeDetailhandel en dgeGroothandel hebben de beschikking over diverse modules, zoals voor inkoop, prijsbeheer, verkoop, voorraad, kortingen, offertes, backorders, reparaties en werkopdrachten, CRM, statistiek, elektronisch berichtenverkeer, administratie-oplossingen, de webshop et cetera. Het zijn modules die andere ERP-systemen ook wel bieden. Met de eigen productcatalogus, ‘een powertool die zijn weerga niet kent’ volgens dge, onderscheidt het bedrijf zich van de concurrentie op de ERP-markt. Jan Giljam: “Voor het EDI-verkeer met leveranciers en inkooporganisaties proberen we zoveel mogelijk koppelingen te realiseren. Denk hierbij bijvoorbeeld aan orders, pakbonnen en facturen. Gebruikers die niet zijn aangesloten bij een organisatie kunnen gebruik maken van dgeEDI, ons eigen elektronisch berichtenplatform. Verder zijn onze oplossingen hybride: we werken met servers op locatie en met diverse applicaties in de cloud, waardoor een technische groothandel bijvoorbeeld altijd lokaal door kan draaien als de internetverbinding hapert. Ook bieden we altijd laagdrempelig support.”

‘Sta je er nog niet in?’

Aan marketing hoeft dge, dat veertien mensen aan het werk houdt, naar eigen zeggen niet of nauwelijks te doen. Negen van de tien klanten aan de verkoopkant komen binnen via de aangesloten inkooporganisaties. “Leden hebben het er met leveranciers over”, vertelt Rebecca Giljam-Vleeshouwers. “Ze wijzen elkaar op de meerwaarde van de artikeldatabase. ‘Sta je er nog niet in?’, zeggen ze dan tegen de ander. Leveranciers willen natuurlijk daar zijn waar hun potentiële afnemers zijn. Die weten ons dus ook goed te vinden, als ze al niet worden gestuurd door groothandels of winkeliers. Wat dat betreft hebben we best een luxepositie voor onszelf gecreëerd.”

Contact met groothandels en winkeliers

Het gevolg is dat dge op het moment van schrijven 28 miljoen prijzen in dgeArtikeldatabase heeft staan. Desgewenst kunnen klanten zelf ook Excel-data van hun leveranciers naar het bedrijf sturen. Die worden dan binnen de database (alleen) voor hen beschikbaar gesteld. De populariteit van de productcatalogus maakt dat

dge met veel groothandels en winkeliers in contact staat. Jan Giljam: "Als ze bijvoorbeeld met een ander ERP werken, kunnen ze er natuurlijk voor kiezen om alleen de artikeldata van ons te betrekken. Maar dan zien ze doorgaans al snel de meerwaarde van ons ERP. Dat spreekt zich binnen de markt natuurlijk ook door."

API-koppeling

Gevraagd naar dé digitale uitdaging van bouwgroothandels anno 2023 wijst Jan Giljam op de explosief gestegen hoeveelheid data. "Sommige partijen hebben per klant een aparte prijs voor elk artikel. Er is dan ook een gigantische vraag naar de API-koppeling (application programme interface, red.), waardoor het bestelplatform direct communiceert met het ERP."

Implementatieproces

Belangrijke aandachtspunten bij de ingebruikname van een ERP zijn de implementatie en de conversie, aldus Jan Giljam. "Het is niet niks om met zo'n systeem te gaan werken, niet te vergelijken bijvoorbeeld met de overstap van een sigarendoos naar DOS. Het is een ingrijpend pakket. Bij de keuze daarvoor is het belangrijk dat je organisatie op orde is en weet waaraan ze begint, dat de belangrijkste gebruikers vroeg worden betrokken, maar ook dat je durft uit te stellen als het implementatieproces vertraging oploopt. Je ziet helaas vaak dat de kosten uit de hand lopen."

Voor we met een potentiële klant in zee gaan, vragen we een bedrijf eerst altijd om een export van hun data te sturen, om de kwaliteit te toetsen. Dan weten we waar we aan beginnen. Vervolgens maken we een analyse en stippelen we een traject uit. Het gebeurt heel vaak dat de export van de artikeldata veel oude data bevat, die inmiddels niet meer actueel zijn. Met onze ervaring hebben we daar een scherp oog voor ontwikkeld, waardoor we gericht advies kunnen geven."

Kennis en benaderbaarheid

Jan en Rebecca Giljam benadrukken dat er een enorme hoeveelheid kennis aanwezig is binnen het familiebedrijf. "We zijn snel en vakkundig", zegt Rebecca, "we koppelen innovatie aan een goede werksfeer. Het personeelsverloop is laag, waardoor de kennis ook behouden blijft." Haar man vult ten slotte aan: "Een belangrijk aspect voor onze klanten is de benaderbaarheid van ons support-team: ze weten dat ze altijd makkelijk bij ons terecht kunnen voor het snel afhandelen van vragen en eventuele problemen."

data group europe bv, De Weel 12, 4306 NW Nieuwerkerk, 0111.41.80.00, info@dgebv.nl, www.dgebv.nl