

“K8 is de basis voor de toekomst van Morssink”

12-06-2023 07:00



De geschiedenis van Morssink Bouwmaterialen voert terug tot meer dan honderd jaar geleden. Tot 1917 om precies te zijn, toen onder de familienaam een houtzagerij werd opgericht. Inmiddels presenteert Morssink zich als een totaalleverancier voor de bouw. Met ongeveer veertig mensen worden vanuit Delden zowel zakelijke klanten als particulieren bediend.

Automatisering

Morssink werd in de jaren negentig klant bij Unit4, destijds aanbieder van Dibis: een praktisch softwarepakket voor de bouwhandel om bedrijfsprocessen te automatiseren. De software heeft decennia goed gefunctioneerd, aldus Alblas, tot het tijd werd om naar een nieuwe oplossing te zoeken: “Wij leveren complexe logistiek voor de aannemerij en we wilden een kwalitatieve stap zetten. Dat betekent allereerst onze processen verbeteren, om in te kunnen spelen op de groeiende behoefte aan snelheid in de markt. Snel offertes maken en toetsen, onder andere. Daarnaast wilden we investeren in master data management (kortweg MDM, red.), het centraal beheren van specifieke gegevens. Ten slotte zochten we een pakket waaraan we online verkoopoplossingen kunnen koppelen en waarmee we onze processen verder kunnen ondersteunen”.

Twee pakketten, geen oplossing

Alblas begon aan twee achtereenvolgende ERP-trajecten zonder de gewenste uitkomst. “We hebben kort met het eerste pakket gewerkt, maar het bleek voor ons toch niet geschikt in de praktijk. Het tweede pakket hebben we niet in gebruik genomen, omdat de opties te beperkt waren en de betrokken consultant onvoldoende kennis

had van onze handel. We waren vooral afgegaan op de mogelijkheden voor een webshop, maar de backoffice was niet flexibel genoeg om ermee door te gaan.”



Vertrouwde partner met branchekennis

Van een koude kermis thuisgekomen besloot Alblas in gesprek te gaan met Kerridge Commercial Systems. Die multinational was medio 2020 eigenaar geworden van de Nederlandse groothandelstak van Unit4, waar Morssink lang zulke goede ervaringen mee had. De bouwmaterialenhandel had in de Dibis-jaren veel te maken gehad met Willem Koopman.

Koopman, meeverhuisd van Unit4 Wholesale BV naar Kerridge Commercial Systems, heeft naar eigen zeggen steeds een vinger aan de pols gehouden bij de ERP-stappen van Morssink: “De meeste ERP’s zijn te generiek, daar lopen veel groothandels tegenaan.” Het verbaasde de integratiemanager dan ook niet zozeer dat Alblas tot nieuwe zaken wilde komen. “Morssink wist dankzij Dibis al dat wij specifieke meerwaarde voor de bouwgroothandel kunnen leveren. Met K8 had KCS daar een toekomstbestendige opvolger voor in huis.”

Unieke aspecten

Morssink besloot met KCS in zee te gaan en cloudoplossing K8 te implementeren, overtuigd van de gewenste ondersteuning op het gebied van bouwhandelsprocessen en MDM. Alblas: “Deze branche heeft een aantal unieke aspecten, denk aan volumes, afmetingen en afrekenmethoden. De inkoopvoorwaarden verschillen van de verkoopvoorwaarden, er zijn prijsverschillen, kortingsconstructies, complexe transportbewegingen, transito’s en ga zo maar door.” Dat een ERP-pakket daarmee overweg kan leek misschien vanzelfsprekend, maar Alblas weet inmiddels beter: “Aansluiting op de specifieke vereisten van de bouwgroothandel is essentieel, dat is dé les die ik heb geleerd.”

Alblas leerde ook dat de ene consultant de andere niet is: “De consultants die ons vanuit KCS hebben begeleid kennen de bouwhandel door en door. Ze werken met passie en dezelfde betrokkenheid als de mensen bij Morssink, we hebben echt als team gewerkt (zie foto, red.). Dat is heel fijn, omdat de mensen bij ons intern zo’n uitgebreid ERP-implementatietraject nog nooit hadden meegemaakt. Je moet de hele tijd keuzes maken, daar kun je deskundig advies goed bij gebruiken.”

Pakket- en branchekennis

Koopman noemt het aandragen van zowel pakket- als branchekennis een van de kritische succesvoorwaarden voor een ERP-implementatie. “Bij bouwgroothandels zien we vaak dat een meewerkend voorman met een beetje IT-kennis naar voren wordt geschoven om zo’n traject aan de klantkant te begeleiden. Voor hem of haar is een consultant met ruime kennis van de branche van grote waarde.” Koopman geeft overigens aan dat Morssink ook zelf flink heeft geïnvesteerd en hard heeft gewerkt om het project strak te houden en er een succes van te maken.”

Ambassadeurs van K8

De bouwhandel zette een projectteam op, met toegewijde vertegenwoordigers uit alle delen van de organisatie. Ondersteund door de directie treden zij op als ambassadeurs van K8, overtuigd als ze zijn van de toegevoegde waarde. Alblas: “Een ERP-implementatie heeft zoveel impact, dat doe je er niet zomaar even bij. We hebben bijvoorbeeld iemand drie dagen in de week vrijgemaakt voor MDM. Wij zien dit echt als een investering in de kwaliteit van onze data en procesoptimalisatie, en hebben dit ook zo benaderd. Het was trouwens fijn dat we de kans kregen om bij een andere klant van Kerridge te kijken naar hun gebruik van K8. Heel verhelderend. De wetenschap dat het echt werkt in de praktijk gaf ons rust.”

Na de live-gang

De mensen van Morssink kunnen nog steeds laagdrempelig vragen stellen aan de vaste consultant bij KCS: “We zijn gestructureerd met hem bezig om issues aan te pakken die nu eenmaal komen kijken bij zo’n grote implementatie”, zegt Alblas. “Maar over het algemeen zijn de eerste maanden na de live-gang begin dit jaar goed verlopen.” Hectisch is het niet geweest volgens ervaringsdeskundige Koopman, Alblas beaamt dat: “Natuurlijk moeten medewerkers wennen aan een nieuwe werkwijze, maar daar hebben we goede voorbereidingen voor getroffen. We hebben alle processen dummy proof uitgeschreven, met printscreens. Die boekwerkjes zijn de basis voor intern draagvlak en inburgering van de nieuwe software, zo dragen ze bij aan het succes.”

Doorontwikkeling

De projectteamleden van Morssink stellen niet alleen vragen aan de consultant van KCS, ook doen ze hem suggesties om K8 verder te verbeteren. “We merken dat dat heel serieus wordt genomen”, zegt Alblas, “zo leren we van elkaar”. Koopman: “Die feedback van onze klanten is heel waardevol. Elke paar weken zitten onze consultants bij elkaar om ervaringen uit te wisselen en verbeteringen aan te dragen. De software wordt continu doorontwikkeld, we bieden steeds nieuwe mogelijkheden aan onze klanten om hún klanten optimaal te bedienen.”

Met K8 heeft het 106-jarige Morssink Bouwmaterialen een basis gelegd voor de toekomst, vult Alblas aan: “We hebben nu betere informatie tot onze beschikking, waar we met MDM nog slagen in gaan maken. K8 biedt nog allerlei mogelijkheden om onze klanten sneller te bedienen en om sneller met hen te communiceren. Zo

broeden we op uitbreiding met e-commerce-oplossingen, waaronder een klantenportaal of een webshop – denk aan een app voor op de bouwplaats – om klanten overal en altijd gemak te bieden. Want dat is wat ze willen. KCS is bezig met het ontwikkelen van Konnect Online, een integratieplatform voor precies voor dit soort vragen, dus wij kijken uit naar wat deze oplossing ons kan bieden. We weten dat we op de lange termijn met K8 doorkunnen, omdat KCS steeds investeert in de software, naast de bestaande mobiele apps en integraties. Zo kunnen we meekomen zonder grote investeringen te hoeven doen.”

Kerridge Commercial Systems, Gouda, 088.854.35.43, info@kerridgecs.nl, www.kerridgecs.nl

Redactie