



Referenties in de branche geven de doorslag

In Drachten zit groothandel in bouwmaterialen Sj. Eppinga. Begin 2012 betrok het bedrijf – dat niet alleen handelt in allerlei bouwmaterialen, maar ook een grote speler is in hardhout en kozijnen en zelf importeert – zijn pand in Drachten.

“Het pand heeft een oppervlak van 5.000 m²”, vertelt mede-eigenaar Sjoerd Eppinga. “Door het logisch in te richten, kunnen we die oppervlakte optimaal benutten.”

De keuze voor handelsoftware

Van de vele aangedragen softwareleveranciers koos de Friese groothandel vijf bedrijven voor een kennismakingsgesprek. “Dat ging op basis van korte telefoongesprekken”, vertelt Eppinga. “Tijdens die kennismakingsgesprekken leer je bedrijven snel kennen aan de hand van de vertegenwoordiger”, weet Groot Enzerink. “Het gaat er niet alleen om hoe hij eruit ziet, maar ook wat hij zegt. Zo vind ik dat hij alleen zijn product moet verkopen en niet andermans producten afkraken.” In een week tijd heeft Sj. Eppinga alle vijf bedrijven op bezoek gehad. “Tussen die vertegenwoordigers zaten kleurrijke personen.” De softwareleverancier uit het Brabantse Veghel juicht dit selectietraject van harte toe. “Zo komt het zoekende bedrijf erachter wat het wél en níét wil”. Die mening deelt Groot Enzerink. “Het gaat om een grote investering en een langdurige relatie. Dan is het ook belangrijk dat het klikt tussen ons en de softwareleverancier.”

Online informatie

Eppinga's schoonvader gaf de tip over ERP software, waarin alle processen kunnen worden ondergebracht. Deze software hanteert hiervoor één database, dus hoeven data slechts eenmaal te worden ingevoerd. Voor meer informatie vroeg Eppinga online een informatiepakket aan. “Zo kwam hij bij ons terecht”, legt sales manager Rutger Scherpenhuysen uit. “Wij richten ons onder meer op groothandels in bouwmaterialen. Ieder bedrijf dat online aangeeft in die sector te zitten, komt bij ons terecht.”



Eppinga
hout & bouwmaterialen

Resultaten

- Data slechts één keer invoeren
- Een geautomatiseerd drive-through-magazijn
- Tijdwinst behalen met ERP software

Eppinga Bouwmaterialen



// Bij zo'n langdurige relatie moet het gevoel goed zijn. Bij referenties kunnen ze zien hoe de software in de praktijk werkt. Onze klanten zitten in het hele land, dus meestal ook in de buurt van een potentiële klant.

Highlights

- Efficiënter werken
- Automatisch verkooporders genereren
- Eén integrale oplossing

Direct aanpassingen doorvoeren

Dat de uiteindelijke keuze viel op AGP, komt volgens de heren grotendeels op conto van Regts. De extra opties hielpen ook. De vestiging in Drachten beschikt namelijk over een drive through-magazijn. Klanten rijden het magazijn in en via een PDA met scanfunctie worden de artikelen die de klant nodig heeft in het magazijn gescand en in de auto geladen. AGP Trade genereert automatisch een verkooporder. Dit concept wordt volledig geautomatiseerd met de functionaliteit van het systeem. "Het sprak ons erg aan dat AGP dit soort aanpassingen direct doorvoert en het goede gevoel, uiteraard", aldus Groot Enzerink. De implementatie van het nieuwe softwaresysteem vond plaats, nadat Eppinga en Groot Enzerink een vierdaagse cursus in Veghel hadden gevolgd. "Die vier dagen cursus zijn ook écht belangrijk: het hele bedrijf leunt op deze ERP software", verklaart Eppinga.

Doorslaggevende factor

Die 'klik' was er. Toch koos Eppinga in eerste instantie voor een verregaand traject met een ander bedrijf. "Zij zaten er steeds bovenop en stelden zelfs een contract op. Voordat ik dat tekende, wilde ik er eerst een nachtje over slapen." De volgende dag besloot Eppinga om toch nog AGP uit te nodigen voor een vervolgsprek. "Vooral vanwege die klik wilden we ze nog een kans geven." Die kans greep AGP met beide handen aan. Met een laptop en een beamer toonden Schuurmans en productmanager Erik Maas alle mogelijkheden van ERP software AGP Trade. De uiteindelijk doorslaggevende factor voor Eppinga en Groot Enzerink waren de referenties. "Daar weet je zeker dat je een eerlijk antwoord krijgt", vertelt Eppinga. "Toevallig was een van onze leveranciers ook een referentie van AGP: ijzerwarengroothandel Regts uit Sneek." AGP kent de waarde van de referenties. "Voor ieder bedrijf is een softwarepakket een grote investering", legt Janssen uit. "Daarom moeten ze ook volledig achter hun keuze staan. Bij referenties kunnen ze zien hoe de software in de praktijk werkt. Onze klanten zitten in het hele land, dus meestal ook in de buurt van een potentiële klant."

Over Kerridge Commercial Systems (KCS)

Wij bieden specialistische software, service en support voor volledig geïntegreerde handels- en bedrijfsmanagement oplossingen aan klanten met een handelsbedrijf, verhuurbedrijf of installatiebedrijf, klein of groot - waar dan ook ter wereld. Bedreven met de branches voor meer dan 40 jaar, zijn onze technische experts leiders in handels en management technologieën. Onze innovatieve en flexibele aanpak verzekert een lange termijn samenwerking met onze klanten.

Onze missie is simpel: het ontwerpen en leveren van een hoog presterend geïntegreerde ERP oplossing, die het onze klanten mogelijk maakt om effectiever in te kopen, een efficiënter voorraadbeheer te voeren, winstgevender te verkopen en een betere service te verlenen.

Neemt contact op met Kerridge Commercial Systems:

De Amert 160 Veghel

T. 0413 38 77 77

info@kerridgecs.nl

www.kerridgecs.nl