

It's a pleasure running business



Software met het oog op de toekomst

EMG Van de Meerakker is een elektro mechanische groothandel met meer dan 150.000 artikelen in het assortiment, waarvan 20.000 op voorraad. Zij leveren een breed scala aan materialen voor de industrie, machine- en apparatenbouw en de industriële installateur/panelenbouwer. Zij werken samen met enkele standaard leveranciers, maar daarnaast kan alles wat er op de markt beschikbaar is, geleverd worden.

Van de Meerakker werkte oorspronkelijk met de software van haar zusterorganisatie die actief is in de besturingstechniek en installatiebranche. De basis hiervan was goed, maar de software bood onder andere niet voldoende functionaliteit voor magazijnbeheer en groothandelsactiviteiten. Voor een groothandel die wil groeien, is immers software nodig die hier ruimte voor biedt.

Het selectietraject

Ronald Beelen, Systeem/Applicatiebeheerder bij Van de Meerakker, zat onder meer in het projectteam dat het selectietraject begeleidde. De zoektocht naar een nieuw ERP systeem begon met meer dan dertig softwareleveranciers voor de (technische) groothandel. Na het doornemen van de informatie van deze bedrijven, besloot Van de Meerakker om een soort speeddate concept op te zetten. Tien leveranciers werden uitgenodigd om in een kort tijdsbestek meer te vertellen over hun product. Hieruit zijn vervolgens drie leveranciers geselecteerd voor een product- en praktijkdemonstratie, volgens cases die door het projectteam waren opgezet.

Voor Van de Meerakker was het kunnen leveren van maatwerk een belangrijk aspect bij de keuze van een nieuwe softwareleverancier. "Het leveren van maatwerk toont de flexibiliteit van een leverancier aan, hierdoor kan een leverancier voldoen aan de specifieke wensen van een klant. Daarnaast was het een grote meerwaarde voor ons dat een leverancier ook de benodigde hardware kon leveren, dit vereenvoudigt de communicatie en kost ook minder tijd en energie van onze eigen mensen", aldus de heer Beelen. Natuurlijk was ook de prijs-kwaliteit verhouding niet onbelangrijk. Van de Meerakker concludeerde grote prijsverschillen in de markt en uiteindelijk dient de software binnen afzienbare tijd ook weer terug verdiend te worden (Return On Investment).

De uiteindelijke keuze

"De uiteindelijke keuze is gevallen op AGP Trade. AGP kan maatwerk leveren, biedt de hardware aan als extra service naar haar klanten en de prijs-kwaliteit verhouding was prima. Maar ook de benodigde module Partijadministratie (voor kabelverkoop) was mede doorslaggevend.

“Het leveren van maatwerk toont de flexibiliteit van een leverancier aan, hierdoor kan een leverancier voldoen aan de specifieke wensen van een klant. Daarnaast was het een grote meerwaarde voor ons dat een leverancier ook de benodigde hardware kon leveren.”



Dit levert ons veel voordeel op, doordat het systeem ons een advies geeft over welke partij te pakken. Hierdoor leveren we altijd de meest optimale partij aan de klant”, vertelt een enthousiaste heer Beelen.

Testen en trainen

Nadat de keuze was gemaakt voor AGP Trade, startte het traject van implementeren. “De conversie kostte wat extra tijd, maar leverde uiteindelijk weer winst op, omdat we direct onze (adres)bestanden konden opschonen.” Het totale implementatietraject is verder goed verlopen en de deadline is gehaald.

Vooraf het test- en opleidingstraject was zeer succesvol. Alle afdelingen werden afzonderlijk opgeleid en kregen uitgebreid de mogelijkheid tot het stellen van vragen. Vervolgens konden de diverse afdelingen aan de slag met de oefeningen, zoals het maken van bestaande orders en facturen.

Iedere afdeling werd hierdoor betrokken bij het implementatietraject en iedere medewerker kon zijn of haar vragen stellen. Door het uitgebreide implementatietraject is de uiteindelijke live-gang van AGP Trade dan ook soepel verlopen en konden de medewerkers er direct mee aan de slag.

Terugblik

Ronald Beelen achteraf over de keuze voor AGP Trade: “Ja, ik ben nog steeds overtuigd dat we de juiste keuze hebben gemaakt. Al onze wensen en eisen voor een ERP systeem zitten in AGP Trade, zijn in ontwikkeling of kunnen gemaakt worden. Als er wat is, kan ik altijd bellen en dan worden deze punten in behandeling genomen. Ook staat AGP als leverancier open voor ideeën vanuit de klant en vanuit de markt. Ik zou momenteel geen punten weten waarom ik niet weer zou kiezen voor AGP Trade.”

“Software koop je met het oog op de toekomst, je wilt toch een pakket waarmee je tien jaar vooruit kunt. Een groot pluspunt is dat AGP Trade kan meegroeien met de ontwikkelingen die Van de Meerakker voor ogen heeft.” Van de Meerakker verwacht in de toekomst meerdere vestigingen te openen in Nederland en daarbuiten, het voordeel van AGP Trade is dat het systeem in meerdere talen te verkrijgen is. Ook wil de organisatie in de toekomst informatie gaan delen via het internet, waar onder andere de module E-Business van AGP Trade een oplossing voor kan bieden.



Copyright 2010 © | AGP Group
www.agp.nl | Tel: +31 (0)413 38 77 77

Standaard oplossingen maar toch op maat