

ICORDA

information  
technology

# B2B retail

---

Zeven aandachtspunten wanneer u denkt aan een nieuwe  
ERP-oplossing voor uw groothandel



information  
technology

# Inhoud

---

- 1° Ervaring in financiële processen van groothandel..... 2
- 2° Planning planning planning..... 2
- 3° A la carte ..... 2
- 4° betere orderverwerking voor daling klachten en retours ..... 2
- 5° transparantie..... 3
- 6° multichannel bestellen..... 3
- 7° is uw ERP klaar voor vernieuwing? ..... 3

## B2B retail

# Zeven aandachtspunten wanneer u denkt aan een nieuwe ERP-oplossing voor uw groothandel

---

Groothandel is een sector waarvoor heel wat ERP-oplossingen bestaan. Waar let u best op wanneer u verschillende aanbieders met elkaar vergelijkt? De twee belangrijkste criteria zijn de ervaring van uw IT-partner en de flexibiliteit van uw software. Want zowel technologisch als op gebied van sectorontwikkelingen staat de B2B retail nog voor grote innovaties.

### 1° Ervaring in financiële processen van groothandel

Eén van de grootste uitdagingen is de processen van uw magazijn naadloos afstemmen op uw financiële flow. Een IT-partner die niet alleen uw processen begrijpt maar ze ook kan bijsturen zodat bijvoorbeeld facturatie en orderflow perfect op elkaar zijn afgestemd, is van onschatbare waarde voor uw DSO (days sales outstanding, de snelheid waarmee u wordt betaald nadat u de verkoop hebt afgesloten).

### 2° Planning planning planning

Precies weten wat u op voorraad moet hebben om aan de vraag te kunnen voldoen, is van goudwaarde in een groothandel. Een ERP-oplossing die zowel uw voorraadplanning als uw planning van orders op elkaar afstemt heeft een directe impact op uw rendabiliteit en doet uw behoefte aan kapitaal afnemen. Kijk ook uit naar een oplossing die “intelligent” is, en zowel vraag als aanbod kan voorspellen dankzij business intelligence software.

### 3° A la carte

B2B retail wordt steeds meer ‘op maat’. Sommige klanten hebben specifieke eisen qua labeling, packaging en dispatching. Uw ERP moet flexibel genoeg zijn om deze variaties op te vangen en efficiënt te verwerken, zowel operationeel als nadien in de facturatie.

### 4° Betere orderverwerking voor daling klachten en retours

In de praktijk is de groothandel nog sterk arbeidsintensief – denk maar aan de orderpicking in uw magazijn – en zijn menselijke fouten vaak de grootste oorzaken van klachten en verkeerde leveringen. U kan met een ERP die foutenmarge sterk reduceren. Niet alleen vervangt u een aantal manuele handelingen door geautomatiseerde processen, veel van de ERP-standaardpakketten zijn gebaseerd op ‘best practices’, procedures die ERP vendors bij andere klanten hebben geïmplementeerd en overgenomen. U kunt met andere woorden het beste van uw concurrenten overnemen voor uw eigen bedrijf. En dat leidt meestal tot betere resultaten.

## 5° Transparantie

Klanten willen permanent op de hoogte zijn van de orderstatus van hun bestellingen. In sommige sectoren van de groothandel zoals in de voeding, is daarenboven traceerbaarheid cruciaal. Ook hier speelt de ervaring van de ERP-partner sterk mee. Het is een absolute troef indien uw IT-dienstverlener al dergelijke ERP systemen heeft geïmplementeerd.

## 6° Multichannel bestellen

Klanten willen – ook in B2B - tegenwoordig onmiddellijk online kunnen bestellen. Een online webshop of catalogus die in real time data uitwisselt met uw ERP-oplossing is een must om ervoor te zorgen dat uw administratie niet hopeloos complex wordt. Want het is niet alleen online, maar ook via telefoon, via uw vertegenwoordigers, aan de balie en in de verschillende afdelingen van uw bedrijf dat bestellingen kunnen binnenkomen. Als al deze flows niet op elkaar zijn afgestemd en geautomatiseerd binnen een ERP, dan dreigt u slachtoffer te worden van uw eigen klantvriendelijkheid.

## 7° Is uw ERP klaar voor vernieuwing?

RFID, voicepicking, internet of things, robotisering en automatisering van het magazijn, de steeds verder integratie van de totale supply chain... De B2B retail zit zeker niet stil. Kies voor een open, flexibel, modulair systeem dat overweg kan met de standaarden van de toekomst. Zeker als u werkt voor grotere klanten, is een ERP-programma dat zich goed leent tot EDI en ook met grotere ERP-systemen kan communiceren een must in de B2B retail.