



Kuipers Bouwmaterialen zocht een totaalpakket, met flexibiliteit in het gebruik van functies

Kuipers Bouwmaterialen en Steenhandel BV is de haast enig overgebleven onafhankelijke groothandel in bouwmaterialen in het noorden van het land. Niet gelieerd aan een specifiek merk of een specifieke bouwpartner, maar gewoon opererend vanuit de eigen ervaring en kennis in deze branche.



KUIPERS
BOUWMATERIALEN
EN STEENHANDEL

Resultaten

- Efficiënter voorraadbeheer, ook tussen de vestigingen onderling
- Tijdwinst orderafhandeling
- Beter en sneller inzicht in debiteuren
- Bedrijfsbreed een betere informatievoorziening

Kuipers Bouwmaterialen ervaart de veelzijdigheid van K8

Twee gekoppelde softwareapplicaties, een boekhoudpakket en een ordervervormingsapplicatie, moesten plaats maken voor K8 Babbage van Kerridge Commercial Systems. Binnen het bedrijf wordt inmiddels een jaar gewerkt met de ERP-oplossing van KCS.

“Wij zochten een totaalpakket waar je sommige dingen wel of niet gebruikt. Heel vaak is het zo dat je een wat kaler basispakket krijgt en dat je vervolgens modules erbij moet aanschaffen, wij wilden zelf kunnen kiezen wat we wilden gebruiken.” (Jan Kuiper – Kuipers Bouwmaterialen).

Kuipers Bouwmaterialen en Steenhandel BV heeft als ambitie om op alle vestigingen een grote en actuele voorraad bouwmaterialen klaar te zetten voor klanten die actief zijn in de professionele bouwsector. De in 1998 ontstane groothandel in bouwmaterialen en prefab betonproducten is inmiddels uitgegroeid tot een organisatie van circa 60 medewerkers en opereert vanuit meerdere vestigingen verspreid over Overijssel, Drenthe en Groningen. De nieuwste vestiging, in 2016 geopend in Zwolle, is tegelijkertijd de locatie waar K8 vanaf de opening live is gegaan.

Waarom ERP software?

Betere informatievoorziening en efficiëntieverbetering op het gebied van voorraadbeheer en orderafhandeling, waren de onderliggende redenen voor het bedrijf om op zoek te gaan naar een volwaardige ERP-oplossing. Er was ook behoefte aan CRM-functionaliteit om gestructureerd met klantinformatie om te kunnen gaan. Bovendien wilde men niet meer afhankelijk zijn van een kleine softwareontwikkelaar vanwege de grote risico's die hiermee samengaan.

“We hebben nu makkelijker inzicht in voorraad, verkoop en de financiële afhandeling van de verkoop. Mede door bijvoorbeeld een paar sneltoetsen is de gemiddelde afhaalorder nu een stuk makkelijker geworden, daar zijn tien entens minder voor nodig.” (Rob Kamp, Kuipers Bouwmaterialen)

Case Study

Kuipers Bouwmaterialen



// We hebben nu makkelijker inzicht in voorraad, verkoop en de financiële afhandeling van de verkoop.

- Rob Kamp **Kuipers Bouwmaterialen en Steenhandel**

Highlights

- 9 maanden na Go-Live is de organisatie des te meer overtuigd van de beslissing om voor KCS als partner te kiezen
- Verbeteringen nu al meetbaar
- Nieuwe K8 functionaliteit voor Projecten in samenwerking met Kuipers Bouwmaterialen



Verbeterde bedrijfsprocessen

KCS werd uiteindelijk door Kuipers Bouwmaterialen als ERP-partner uitgekozen vanwege de zeer breed ontwikkelde basisfunctionaliteit om een gestroomlijnde en niet te starre productinrichting (met informatie over producttype, soort, eenheden en dergelijke) op te zetten en bij te houden evenals de slimme en gebruiksvriendelijke methodiek om orders af te handelen. Negen maanden nadat K8 live is gegaan en geïmplementeerd is voor alle vestigingen, is de organisatie des te meer overtuigd van de eerdere beslissing om voor KCS als partner te kiezen. Niet alleen het orderverwerkingsproces is efficiënter ingericht, er is minder nazorg nodig en men hoeft nu bijvoorbeeld niet meer een vestiging te bellen of daar nog een bepaald product voorhanden is.

Praktisch gezien was er dus ook al het een en ander verbeterd, maar het inzicht om van meet af aan over veel basisfunctionaliteit te kunnen beschikken en niet afhankelijk te zijn van consultants die de zoveelste module komen implementeren, bleek een slimme zet. Op bijna alle gebieden is nu al een verbetering meetbaar, ook het debiteurenbeheer is inzichtelijker geworden. In de toekomst, als er meer data toegevoegd is aan het systeem, zal men ook gebruik gaan maken van bijvoorbeeld de mogelijkheden van forecasting binnen K8. Voor het team van Kuipers Bouwmaterialen is het inmiddels wel duidelijk dat men met een softwareontwikkelaar te maken heeft die niet vanuit de theorie opereert, maar die bijna 40 jaar praktijkervaring heeft in het ontwikkelen van software voor groothandels in bouwmaterialen.

Ervaring bij Kuipers zorgt voor nieuwe K8 functionaliteit

Binnenkort zal Kuipers Bouwmaterialen en Steenhandel BV een compleet vernieuwde K8 functionaliteit in gebruik nemen. Tijdens het selectieproces en aanschafproces is besloten deze 'projectenbeheermodule' mede op basis van de input van het bedrijf te gaan her-ontwikkelen en uit te rollen in de standaardversie van K8. Michiel Bakker, General Manager van KCS in Nederland, onderstreept op dit punt juist het belang van een hechte samenwerking;

"Dit laat duidelijk zien dat wij niet gewoon een softwareleverancier zijn, maar echt een partner. Wij denken mee over ontwikkelingskansen en als wij geloven dat een bepaalde functionaliteit voor meer klanten beschikbaar zou moeten komen, dan maken wij het na de ontwikkeling- en testfase voor alle klanten binnen een nieuwe release van K8 beschikbaar."

Over Kerridge Commercial Systems (KCS)

Wij bieden specialistische software, service en support voor de levering van volledig geïntegreerde handels en business management oplossingen aan klanten met een handelsbedrijf, klein of groot - waar dan ook ter wereld. Bedreven met de handelssector 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:

Nieuwe Gouwe O.Z. 2J 2801 SB Gouda

T. 0184 679 406

info@kerridgecs.nl

www.kerridgecs.nl