

Laat je groothandel slim groeien met moderne software

7 uitdagingen en oplossingen voor
meer efficiency én betere prestaties



Inleiding

De groei zit er goed in bij je groothandel. Behalve dat je via traditionele verkoopkanalen zoals accountmanagers of winkels actief bent, verkoop je je producten in toenemende mate via je eigen webshop en andere online partijen. Daarnaast lever je tegenwoordig behalve aan retailers ook rechtstreeks online aan consumenten, waarmee je je marktaandeel en omzet hebt weten te vergroten. Vanwege het succes besluit je om een extra vestiging te openen die fungeert als magazijn en verkooppunt.

Aan je succes zit wel een keerzijde, want de zaken zijn er niet makkelijker op geworden. Meer vestigingen, meer distributiekkanalen, meer transacties, meer voorraad, meer afleveradressen, meer samenwerking met ketenpartners: kortom, meer werkzaamheden en handelingen. Hoe handel je alle transacties logistiek gezien snel en foutloos af ongeacht hoe ze binnenkomen en aan wie en op welke manier je ze moet leveren? En hoe zorg je voor een feilloze administratieve afwikkeling? Je wilt tevreden klanten, maar ook maximale efficiency.

Bovendien heb je de grenzen van je bestaande bedrijfssoftware bereikt, die kan de groei en toenemende complexiteit eigenlijk niet meer aan. Er moet te veel met de hand gebeuren en dat kost niet alleen tijd, maar ook geld - om over de kans op fouten maar te zwijgen. Daarbij heb je onvoldoende inzicht in wat er allemaal gebeurt binnen je groothandel, wat het lastig maakt om te sturen. Je wilt weten hoe je bedrijf het doet en waar je kosten zitten. Alleen zo kun je je brutomarge maximaliseren, terwijl je je klanten optimaal bedient.

Een optie is om je bestaande bedrijfssoftware opnieuw in te richten. Maar nog beter is het om over te stappen op een systeem van deze tijd, want daar bereik je meer mee. Zo'n systeem stelt je in staat om allerlei handelingen te automatiseren, laat zich eenvoudig koppelen aan systemen van ketenpartners en geeft je inzicht in al je processen en transacties. Zo is het mogelijk meer te doen, zonder dat je meer mensen nodig hebt.

In deze whitepaper bespreken we zeven herkenbare uitdagingen voor je groothandel en hoe een modern softwaresysteem daar een oplossing voor biedt. Je leest hoe het systeem je handvatten geeft om je groei de baas te blijven en een voorsprong te nemen op de concurrentie, zodat je de toekomst zonder zorgen tegemoet kunt zien.

Heb je een vraag of wil je meer weten? Geef me dan een belletje of stuur me een mail. Ik denk met veel plezier mee over hoe een up-to-date softwaresysteem voor jouw groothandel werkt! En vast ter geruststelling, zo'n systeem hoeft je niet in één keer neer te zetten, maar kun je gefaseerd invoeren. Ook daar helpen we je graag bij, vanuit onze kennis en ervaring in de groothandelsbranche. Ons advies is in ieder geval vast te beginnen, al heb je weinig tijd. Want dat geeft je een hoop rust en levert je veel op!

Henk Spierenburg
Consolit
+31 6 55 78 35 03
+31 88 619 00 40
hspierenburg@consolit.nl



1. Administratieve grip op je héle organisatie



► De uitdaging

Je bedrijfsstrategie is gericht op groei. In combinatie met het vergroten van je online business krijg je er fysieke vestigingen bij door fusies, overnames of autonome uitbreiding, zodat je klanten in heel Nederland kunt bedienen. Misschien heb je zelfs al je vleugels in het buitenland uitgeslagen of overweeg je die stap.

Je vestigingen hebben verschillende functies. Naast bijvoorbeeld je hoofdkantoor en magazijn heb je zelfstandige verkoopvestigingen, elk met eigen, vaak verschillend ingerichte administraties. Maar wat er op de ene vestiging gebeurt, heeft invloed op de andere. Zo moet je verkooptransacties in de administratie van je vestigingen ook in de administratie van je hoofdkantoor verwerken. Zijn deze administraties niet met elkaar verbonden, dan moet er dus dubbel worden geboekt.

Dat is niet erg efficiënt en werkt fouten in de hand. Je dure financiële mensen hebben bovendien wel

iets anders te doen dan cijfers in te kloppen.

Je hebt liever dat ze je ondersteunen met waardevolle business-inzichten.

► De oplossing

In moderne bedrijfssoftware kun je de administratie van je online activiteiten en je verschillende fysieke vestigingen onderbrengen, individueel én geaggregeerd. Daarbij handelt de software al je intercompany-transacties automatisch af, zowel op logistiek als op financieel niveau. Dat scheelt dus heel veel handmatig werk, terwijl de kans op fouten minimaal is. Je hebt ook veel sneller inzicht in je cijfers, per vestiging én geconsolideerd voor heel je bedrijf. Doordat al je vestigingen hun administratie op dezelfde manier binnen het systeem hebben ingericht, werken ze ook allemaal op dezelfde manier. Deze standaardisatie maakt het makkelijk om verder te groeien: je zet snel en eenvoudig een administratie op voor een nieuwe vestiging.

2. Gestroomlijnde afhandeling van orders via elk kanaal



► De uitdaging

Met de steeds verdergaande digitalisering van de handel vervagen de rollen van de ketenpartners en lopen deze meer en meer in elkaar over. Zo bieden producenten hun artikelen bijvoorbeeld ook online aan via retailers, virtuele marktplaatsen, zoals bol.com, amazon.com en coolblue.nl, of consumenten. Ook als groothandel zelf heb je diverse rollen gekregen en bedien je meerdere partijen in de keten via traditionele en online distributiekanaalen.

Je orders komen niet alleen via verschillende kanalen binnen, elk distributiekanaal vraagt ook een eigen manier van verkopen en passende prijsafspraken. Zo hanteer je bij een retailer of virtuele marktplaats andere prijzen dan bij een consument. De manier waarop je je geld binnenkrijgt verschilt eveneens per kanaal. Denk alleen al aan de ver-

schillende payment providers waarmee je online te maken hebt, zoals Mollie, Buckaroo of PayPal. Als een klant online iets bestelt bij jouw bedrijf en betaalt via een payment provider, krijg je je geld vaak pas later, terwijl je al wel hebt geleverd. En hoe verwerk je eenvoudig de commissieafdrachten aan deze payment providers? De grote verkoopvolumes waarmee je te maken hebt, maken het allemaal nog ingewikkelder.

► De oplossing

In moderne bedrijfssoftware kun je al deze complexiteit kwijt. Neem alleen al je prijsafspraken. Of het nu gaat om enkelvoudige prijsafspraken, staffelprijzen, actieprijsen of meervoudige prijsafspraken (bijvoorbeeld een standaard kortingspercentage plus een extra korting in een bepaalde periode), je legt alles vast in het systeem.

Vervolgens wordt bij een order automatisch de juiste afspraak toegepast. Het systeem zorgt er verder ook voor dat alle orders op de juiste manier worden afgehandeld, het maakt niet uit via welk distributiekanaal ze zijn binnengekomen. Denk aan zaken als voorraadreserveringen, controles, verpakkingen (lever je bijvoorbeeld onder je eigen naam of uit naam van een virtuele marktplaats?), afleveradressen of transportmethodes. Heel handig is bovendien de functionaliteit voor het leveren via drop shipments.

Ook het afletteren van nog te ontvangen betalingen van payment providers worden automatisch op de juiste manier in je administratie verwerkt. Je weet dus altijd waar je financieel staat en hoe het met je cashflow zit. Een koppeling met het systeem van je payment provider maakt je leven nog makkelijker. Zo helpt de software je op allerlei manieren om efficiënt en effectief invulling te geven aan je verschillende rollen binnen de keten.



3. Snel leveren en retouren verwerken zonder hoge voorraadkosten



► De uitdaging

Je klanten stellen steeds hogere eisen aan je dienstverlening. Ze willen veel keuze, dus je moet een breed assortiment voeren met producten in allerlei variaties. Daarbij hebben klanten hun bestelling liever vandaag dan morgen in huis, wat betekent dat je heel snel moet leveren. Dit geldt niet alleen voor consumenten, maar ook steeds meer voor retailers.

Als groothandel kun je je onderscheiden met een uitgebreid assortiment, een goede service en een snelle levering. Maar hoewel je liever geen 'nee' verkoopt of levertijden van weken hanteert, wil je ook niet teveel kostbare producten op de plank hebben. Dit betekent dat je voorraad goed op orde moet zijn. Welke producten moeten er in welke aantallen in je magazijn liggen? En op welke plek doe je dat het beste voor een snelle order picking?

Nog een 'dingetje' is de afhandeling van retourstromen, die samen met de verkoopvolumes zijn

gegroeid. Je online klanten hebben retentierecht en jij hebt ervoor te zorgen dat je retourzendingen op tijd verwerkt en terugbetaalt. En wat doe je met beschadigde artikelen, hoe schrijf je die af?

► De oplossing

Met moderne software optimaliseer je je voorraadproces en voorraadniveaus. Je hebt inzicht in je verkopen en richt je inkoop en voorraad daarop in. Je weet precies welke producten hardlopers zijn, zodat je ze vooraan in je magazijn kunt leggen waar ze makkelijk en snel te picken zijn. En is het tijd om je grijpvoorraad aan te vullen, dan vertelt het systeem je dat. De software helpt je ook bij het verwerken van retourstromen. Door producten die retour komen te coderen, kun je de administratieve afhandeling ervan automatiseren. Klanten krijgen bijvoorbeeld automatisch een creditnota of een vervangend artikel. In geval van breuk, wordt een product afgeboekt zonder dat daar handmatig werk aan te pas komt.

4. Vlotte samenwerking met ketenpartners



► De uitdaging

Als digitale groothandel heb je te maken met verschillende ketenpartners: van leveranciers, virtuele marktplaatsen en brancheplatformen tot retailers en eindklanten. Of het nu om inkoop- of verkooporders gaat, je wilt ze zo snel mogelijk en met zo min mogelijk moeite verwerken. De stijgende verkoopvolumes maken dit ook noodzakelijk. De aantallen zijn eenvoudigweg te groot om de verwerking stap voor stap en met allerlei handmatige handelingen via verschillende systemen te doen. Zo gaat er veel tijd en geld verloren en werk je fouten in de hand.

► De oplossing

Een modern softwaresysteem helpt je de samenwerking met ketenpartners te optimaliseren. Zo kunnen je klanten bestellingen zelf online invoeren, waarna deze automatisch worden verwerkt. Het systeem regelt het hele proces automatisch: van de opdracht naar het magazijn en de verzending tot en met het genereren van de elektronische factuur en de afhandeling van een eventuele retourzending. Je klanten hebben online ook actueel inzicht in je voorraad, zodat ze niet onnodig achter het net vissen.

Door het systeem te koppelen aan dat van je leveranciers, kun je ook zelf digitaal inkopen. Daarbij heb je meteen inzicht in de voorraden van je leveranciers, wat helpt je eigen voorraadposities te optimaliseren. Je kunt klanten altijd snel leveren en op basis van 'just in time delivery' werken. Ook weet je bijvoorbeeld op elk moment wat de status van een levering is. Is er sprake van een vertraging, dan word je daarvan op de hoogte gesteld, zodat jij je klanten eveneens tijdig kunt informeren.

Net zoals bij het verkoopproces, automatiseert het systeem alle stappen – tot en met de betaling door je bank aan toe. Uiteraard met de nodige controles ingebouwd in het proces. Vanzelfsprekend kun je een bestelling van een klant ook direct als inkooporder doorplaatsen naar de juiste leverancier. Dit bedrijf levert de bestelling vervolgens als een drop shipment order (uit jouw naam) bij de klant af.



5. Overal vanuit één systeem werken: op elke vestiging, onderweg of thuis



► De uitdaging

De medewerkers van je bedrijf zitten op verschillende locaties. Ze zijn bijvoorbeeld verspreid over je hoofdkantoor, je distributiecentrum en lokale verkoopvestigingen, werken vanuit huis of zijn als accountmanager onderweg naar klanten in hun regio. Zelfs al werken ze vanuit een zelfstandige bv met een eigen financieel resultaat, vaak halen ze hun producten allemaal uit hetzelfde magazijn. Maar doordat de systemen van je vestigingen niet zijn gekoppeld, ontbreekt het inzicht in elkaars voorraad. Een product dat bij vestiging A is uitverkocht en niet meer op voorraad ligt in het centrale magazijn, kan dus in vestiging B beschikbaar zijn zonder dat dit inzichtelijk is. Met een gemiste verkoop en een teleurgestelde klant als resultaat.

► De oplossing

Met moderne software kunnen je medewerkers overal werken en bij alle informatie die ze nodig hebben. Via de cloud hebben ze toegang tot het complete systeem en geïntegreerde data. Dus is bijvoorbeeld een product in een ander filiaal wel beschikbaar, dan zien ze dat direct zodat ze snel een interfiliale levering kunnen regelen. Ook je accountmanagers hebben op elke plek toegang tot het systeem en de data. Ze kunnen tijdens een klantbezoek bijvoorbeeld het assortiment presenteren, prijsafspraken bekijken of vastleggen en de voorraad inzien. Of voorafgaand aan een bezoek openstaande posten checken of andere klantinformatie opzoeken. Je digitale en traditionele verkoop gaan zo mooi samen en versterken je groothandel als een geheel. Ook thuiswerken, afgedwongen door corona, vanuit milieuoogpunt of om een andere goede reden, is geen enkel probleem.

6. Minder papier voor meer efficiency



► De uitdaging

In veel groothandels gebeurt er nog van alles op papier. Ze gebruiken bijvoorbeeld geen barcode-scanning, maar picken orders aan de hand van bonnen, waarna ze gegevens handmatig in de computer zetten. Ze voeren inkoopfacturen met de hand in, in plaats van met een oplossing voor 'scannen & herkennen' te werken. Of ze draaien papieren prijslijsten uit en moeten die voortdurend aanpassen doordat de prijzen fluctueren. Dat is allemaal best bewerkelijk en niet erg kostenefficient. Ook is de kans op fouten aanwezig. Bovendien willen papieren documenten nog wel eens kwijtraken, ze komen op een verkeerd bureau of in een verkeerde map terecht. En wat dacht je van alle opslagruimte die je nodig hebt en de tijd die het kost om informatie op te zoeken?

Los van alle nadelen van werken met papier voor je interne processen: wil je samenwerken met grote virtuele marktplaatsen, dan heb je gewoon geen keuze. Dit soort partijen stelt als eis dat je alles digitaal doet.

► De oplossing

Met een modern softwaresysteem digitaliseer je al je processen en je data. Met een druk op knop lees je allerlei soorten informatie in en sla je deze centraal op. Je gegevens zijn snel en eenvoudig aanpasbaar, up-to-date, overal voor iedereen beschikbaar en makkelijk doorzoekbaar. Zonder kasten vol papieren dossiers, bespaar je op kostbare bedrijfsruimte. Daarbij ben je in staat om samen te werken met wie je wilt, op een kostenefficiënte en professionele manier.

7. Actuele en betrouwbare rapportages waarmee je kunt sturen



► De uitdaging

Met allerlei bedrijfsdata in verschillende systemen en spreadsheets is het niet zo makkelijk om snel betrouwbare rapportages te maken. Het handmatig bij elkaar brengen van gegevens kost veel tijd en zorgt mogelijk voor invoerfouten. En terwijl je vroeger misschien vooral geïnteresseerd was in je verlies en winst, is je informatiebehoefte nu helemaal anders. Je wilt vanuit allerlei invalshoeken inzicht hebben in de prestaties van je groothandel. Hoe zit het bijvoorbeeld met de resultaten per vestiging, productgroep, klant of regio? Waar lopen de kosten de pan uit of blijft de omzet achter? En wat is de oorzaak daarvan? Misschien is je

assortiment niet goed, kosten bepaalde processen te veel tijd of krijg je veel producten retour doordat kwaliteit niet goed is. Op basis van informatie over al dit soort aspecten wil je je bedrijf sturen.

► De oplossing

Met een modern softwaresysteem heb je je actuele cijfers overzichtelijk bij elkaar en kun je ze vanuit verschillende perspectieven bekijken. Handige dashboards geven je daarbij inzicht in de grote lijnen en stellen je in staat steeds verder in te zoomen op detailinformatie. Zo heb en houdt je controle over je business, hoe complex die ook is, en speel je flexibel in op ontwikkelingen.

Conclusie

De toekomst ziet er goed uit voor je groothandel, maar je bedrijfssoftware mag geen beperkende factor zijn voor je groei of efficiënt werken in de weg staan. Door over te stappen op moderne software kun je een grote slag maken. Ten eerste beschik je over inzichten die je helpen de juiste keuzes te maken. Ten tweede stroomlijn je je bedrijfsprocessen door handmatig werk te automatiseren, zodat je met hetzelfde aantal mensen meer werk doet en er minder fouten worden gemaakt. En ten derde werk je optimaal samen met ketenpartners. Zo helpt de software je klanten beter en met maximale efficiency te bedienen, terwijl jij de tijd en rust hebt om je bedrijf uit te bouwen en in goede banen te leiden. Onder begeleiding van een automatiseringspartner die de ins en outs van jouw branche kent, maak je de overstap naar zo'n softwaresysteem op een gefaseerde, gecontroleerde en professionele manier.

► Is jouw bedrijfssoftware aan vervanging toe?

Het selecteren van nieuwe bedrijfssoftware is geen alledaagse bezigheid. Bovendien zijn er veel aanbieders van softwareoplossingen. Hoe maak je de juiste keuze? Dit zijn belangrijke uitgangspunten:

1. Maak een plan van aanpak: hoe wil je bij je keuze te werk gaan?
2. Beperk het aantal oplossingen dat je bekijkt: hoeveel leveranciers neem je in overweging?
3. Zet op een rij wat belangrijk is voor je groothandel: waar wil je op letten?
4. Kijk of de leverancier bij je past: is er een goede klik en zit je op één lijn?

Een stappenplan biedt je houvast in je zoektocht. Met handige tips en een praktische checklist omzeil je valkuilen en leg je een goede basis voor de juiste softwarekeuze.

Over Consolit

Bij Consolit kennen we de groothandelsbranche door en door. Als Visma-partner van het eerste uur ontwikkelen we sinds onze oprichting in 2000 slimme software-oplossingen waarmee je groothandel beter en efficiënter werkt.

Als gecertificeerd Visma Expert Center helpen we je stap voor stap bij het bepalen van de automatiseringsbehoefte van je onderneming. We weten wat er speelt in je branche en combineren de ontwikkelingen en trends met de wensen en eisen van jouw groothandel. Zo zijn we in staat jou het juiste advies te geven en je van a tot z te ondersteunen. We zijn nauw betrokken bij de transitie naar de digitale groothandel en begeleiden je bij elke stap, maar we kijken ook naar het creëren van waarde op basis van beschikbare data met een team van ervaren Power BI-specialisten!

Onze adviseurs denken graag met je mee en zijn gedreven, slagvaardig en betrokken. Met hun kennis en praktijkervaring bieden ze je altijd een passende oplossing. Of het nu om een optimaliseringsslag of het professionaliseren van je groothandel gaat, wij zorgen dat jij het maximale uit je bedrijfssoftware haalt. Voor meer inzicht en controle en daarmee meer grip op je zaak.

In totaal vertrouwen zo'n 3.000 bedrijven in het mkb op onze kennis en kunde, in de groothandel en een aantal andere sectoren. Benieuwd wat we voor jouw onderneming kunnen doen? We gaan graag met je om de tafel om de mogelijkheden te bespreken, bij jou op kantoor of bij ons in Dordrecht. Dus aarzel niet om contact met me op te nemen!

Henk Spierenburg

Consolit

+31 6 55 78 35 03

+31 88 619 00 40

hspierenburg@consolit.nl

