

Leo Kodde introduceerde een jaar geleden ketenintegratie in Suite MKB. Een jaar later staat de bibliotheek vol met aanbieders.



# Ketenintegratie in de praktijk

Waarom je wel producten en prijzen van de ene leverancier ziet en niet van de andere

**Een klein jaar geleden introduceerde Become-IT ketenintegratie. En hoewel nog niet voor iedereen helder is wat dit nu betekent, hebben de leveranciers het inmiddels wel begrepen. De productbibliotheek in Suite MKB bevat inmiddels 250.000 producten van 90 leveranciers. 'Producenten en leveranciers benaderen ons omdat zij hierin opgenomen willen worden.'**

Auteur: Heidi Peters

'Met onze oplossing voor ketenintegratie willen wij de bestaande relaties tussen hoveniers en hun leveranciers versterken', legt Leo Kodde van Become-IT uit. Become-IT is de ontwikkelaar van Suite MKB, het softwareprogramma voor hoveniers. Ongeveer een jaar geleden werd ketenintegratie in Suite MKB geïntegreerd. Hoewel het gebruik handig is en het resultaat voor zowel hoveniersbedrijven als leveranciers goed blijkt te zijn, blijft uitleg nog wel nodig.

## **Wat is ketenintegratie?**

Als hovenier of aannemer maak je deel uit van een keten. Je neemt producten af en

verkoopt die weer, samen met je dienst: aanleg en onderhoud. Dat betekent dat je te maken hebt met leveranciers, inkoop- en verkoopprijzen en staffelprijzen, maar ook met offertes, opdrachtbevestigingen, inkooporders en -facturen en uiteindelijk de factuur aan je klant. Hoe handig zou het zijn als al deze stappen gekoppeld zouden zijn, inclusief de productcatalogus van je leverancier? Dat is ketenintegratie, en dat is wat Become-IT in de afgelopen tijd heeft ontwikkeld en vervolgens verbeterd en verfijnd.

## **Ketenintegratie in de dagelijkse praktijk**

Wie Suite MKB in de bedrijfsvoering heeft opgenomen, maakt gebruik van diverse modules. Naast de administratiemodule zijn er modules voor inkoop, verkoop, relatiebeheer en meer. En er is nu dus ook een bibliotheek. Hierin zijn de producten van de aangesloten fabrikanten en leveranciers opgenomen: planten, maar ook bestrating, schuttingen, meubilair en gereedschappen, tot een populair schroevenmerk aan toe. Wanneer je een offerte maakt in Suite MKB, kun je direct bij de producten die jouw leverancier aanbiedt, inclusief de prijzen. Deze worden opgenomen in de offerte voor je klant. En zoals bekend van Suite MKB, zijn al deze gegevens later terug te vinden op de orderbevestiging, factuur etc.

## **Niet alle leveranciers in beeld: verdient vertrouwen**

Maar je ziet niet automatisch iedere leverancier die zijn assortiment via de bibliotheek van Suite MKB beschikbaar stelt. Kodde legt uit: 'Je moet begrijpen dat leveranciers hun gegevens alleen beschikbaar stellen op basis van wat ik

“verdiend vertrouwen” noem. Wil je inzage in het assortiment van een partij bij wie je (nog) geen klant bent, dan moet de leverancier hier toestemming voor geven. Wij willen bestaande relaties versterken, geen marktplaats worden waarop je prijzen kunt vergelijken. Het komt weleens voor dat aanvragen worden afgewezen door een leverancier, maar meestal wordt de toegang goedgekeurd.’

### Leveranciers doen mee

Dat deze aanpak aanslaat bij leveranciers, blijkt wel uit het feit dat de bibliotheek na amper een jaar assortimentslijsten bevat van zo’n 90 aanbieders. Dat zijn onder andere Buiten Beton, Lageschaar Vaste Planten, TrendHout, West-Friesland Plant, in-lite, Furns, DCM, Wovar en – van het eerste uur – Veluwe Plant. ‘Leveranciers waarderen de zorgvuldigheid waarmee wij met hun gegevens omgaan. Ook zien ze de meerwaarde van een directe koppeling met de bedrijfsvoering van hoveniersbedrijven’, merkt Kodde. ‘Dat blijkt wel uit de telefoontjes die wij krijgen van leveranciers die ook een koppeling met de bibliotheek willen. Overigens betalen leveranciers ons hier niet voor. Net als wijzelf hebben zij de ambitie om bij te dragen aan de markt, terwijl iedereen er individueel voordelen

van ondervindt. Anders zou je het programma ook niet gebruiken.’

### Steeds meer kennis nodig

Kodde ziet in de markt dat het vak van hovenier steeds breder wordt, waardoor er een groter beroep wordt gedaan op de kennis en kunde van de hovenier. ‘Denk aan zwembadtechniek, houtbouw en -constructie, elektriciteit en natuurlijk materialenkennis. Voor een klein hoveniersbedrijf is dat eigenlijk niet bij te benen. Daar komt nog bij dat de sector breder in beeld komt en daardoor meer te maken krijgt met arboregels en andere wetgeving. Wij denken dat dit zal leiden tot specialisatie en schaalvergroting. Kleine partijen gaan zich specialiseren in een onderdeel van de tuin, grote bedrijven blijven groeien. Door ketenintegratie kunnen bedrijven makkelijker op elkaar aansluiten en kunnen ze mee in deze ontwikkelingen.’

### Doorontwikkelingen

Zoals bij elke nieuwe ontwikkeling duiken er naar een tijdje verbeterpunten op. Zo ook in de bibliotheek van Suite MKB. Daarom zijn voor een aantal producten de verbindingen verbeterd, voor een logischer en

eenvoudiger bestelproces. ‘Zo stonden er bij de planten nog geen staffelprijzen’, legt Kodde uit. ‘Deze uitbreiding maakt de koppeling voor ons complexer, maar voor de betrokken partijen bruikbaar. Daarom hebben we deze toegevoegd, in samenwerking met plantenleveranciers. Samen met bestratingsleveranciers hebben we de bestelfactor aangepast. Tegels worden immers verkocht per vierkante meter, maar niet geleverd per vierkante meter. Daarom is er nu een factor toegevoegd. Zo verwijst de factor 0,36 naar één tegel van 60 bij 60 cm. Dat was een grote verbeteractie, maar die was wel nodig. Dit soort dingen ontdek je wanneer je met de ketenintegratie gaat werken. In het verleden werd die vertaalslag van vierkante meters naar aantallen tegels gemaakt door de werkvoorbereider die de inkooporder maakte. Dat hoeft nu niet meer. Zo blijven wij Suite MKB aanscherpen, om zo goed mogelijk aan te sluiten op het werkproces van hoveniersbedrijven.’



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!



Become-IT, vorig jaar op Meesters in de Tuin