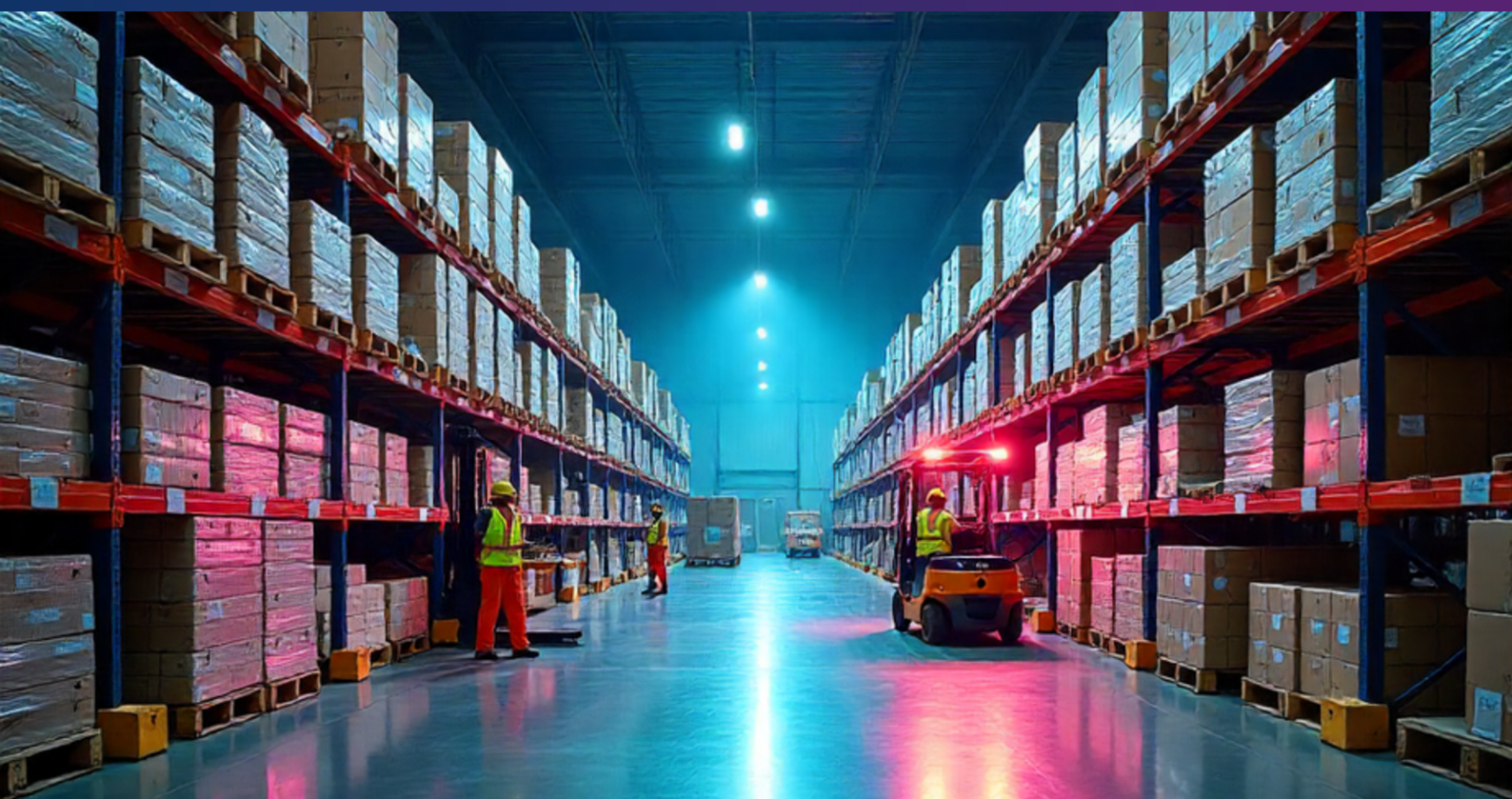




AMISTA

De belangrijkste inzichten van groothandels in België rondom hun uitdagingen met ERP

Dit rapport bundelt de resultaten en kerninzichten van een onderzoek naar de belangrijkste uitdagingen en ontwikkelingen waarmee Belgische groothandels vandaag geconfronteerd worden in hun ERP- en IT-landschap.



Het IT-landschap van Belgische groothandels

Vandaag gebruiken groothandels **een mix van ERP-systemen**. Daarbovenop komen **aanvullende tools** zoals WMS, CRM en PIM.



Gevolgen van deze diversiteit

Het werken met meerdere systemen tegelijk leidt tot:

- Dubbel en handmatig werk
- Moeilijke en foutgevoelige synchronisatie
- Complexiteit die de efficiëntie en nauwkeurigheid onder druk zet

Toekomstige stappen

Bedrijven zetten in op:

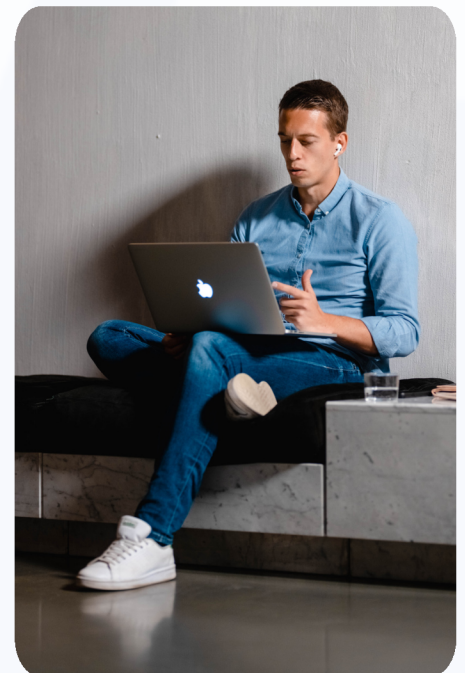
- Vervanging en alignering van systemen
- Migratie naar moderne ERP-oplossingen
- Betere synchronisatie van gegevens
- Aanpassing van processen aan de gekozen systemen

Belangrijkste uitdagingen

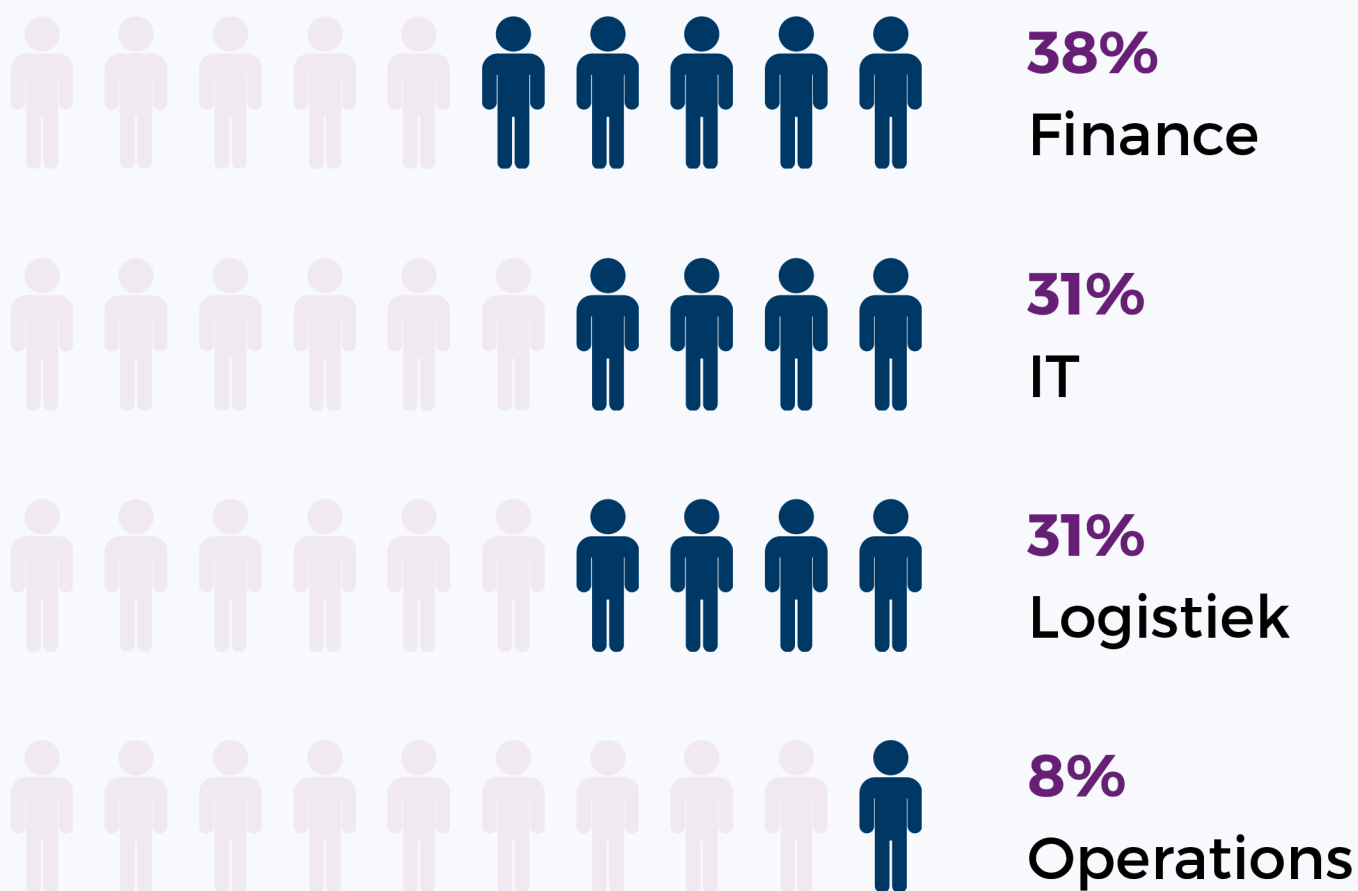
- De juiste ERP-partner vinden
- Lopende transitieprojecten succesvol afronden
- Afdelingen op één lijn krijgen
- Maatwerk terugdringen via automatisering

De weg vooruit

Door te vereenvoudigen en handmatige processen te elimineren, kunnen Belgische groothandels hun efficiëntie en concurrentiekracht versterken. Het resultaat: een robuuster en toekomstbestendig IT-landschap.



1 / Rollen van de respondenten



2 / Welk ERP wordt er binnen uw groothandel momenteel gebruikt?

15%



Microsoft Dynamics 365
Business Central

24%



Microsoft
Dynamics™ AX



Microsoft
Dynamics® NAV

23%



21%

= exact

29%

Overig:

ORACLE infor



Dynamics 365

3 / Welke systemen worden er naast het ERP nog meer gebruikt?

WMS & PIM zijn de meest voorkomende systemen.

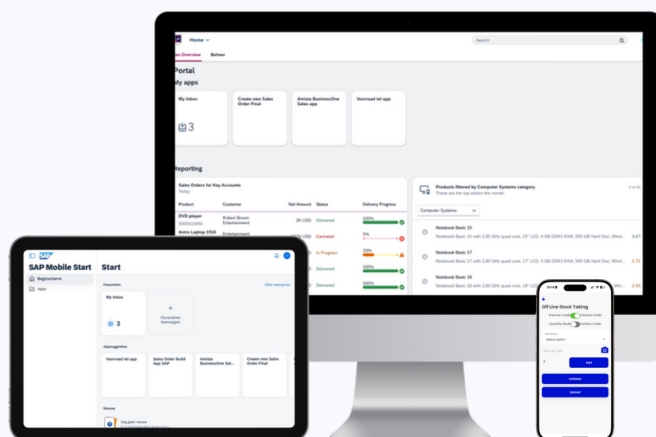
WMS en PIM worden het vaakst naast ERP ingezet. 73% van de respondenten gebruikt minstens één van beide, met Produmex als populairste WMS en Akeneo als meest genoemde PIM..

Ook CRM wordt vaak naast ERP gebruikt.

43% van de respondenten werkt met een extern systeem, vooral Salesforce. Daarnaast komen ook LucaNet en SharpSpring geregeld voor.

Gemiddeld 4 IT systemen

Belgische groothandels gebruiken gemiddeld vier IT-systemen, inclusief ERP. Dat varieert van CRM, PIM en WMS tot boekhoud- en tijdsregistratiesoftware.



31%

Geeft aan met zowel een WMS als PIM te werken naast het ERP.

36%

Heeft eigen ontwikkelde systemen naast het ERP.

14%

Werkt met een ERP systeem zoals Business Central waarin alles wordt gedaan.

Voorbeeld:

Het WMS en PIM zijn geïntegreerd in het ERP-systeem. Het CRM is deels opgenomen in ERP en deels zelf ontwikkeld. De webshop draait stand-alone maar synchroniseert bidirectioneel met ERP. Bestelvoorstellen worden aangemaakt in SLIM4 en daarna terug opgeladen in ERP.

Daarnaast zijn er nog tal van andere systemen die allemaal toekomen in een centrale SQL-database, van waaruit rapporten via SQL en Excel worden gegenereerd.

4 / Wat zijn de gevolgen van meerdere systemen naast elkaar?

Integraties brengen kosten en complexiteit met zich mee.

Het koppelen van verschillende systemen vraagt vaak dure maatwerkoplossingen. Het onderhoud ervan is een voortdurende uitdaging, zeker wanneer technisch talent schaars is. Daardoor lopen zowel kosten als risico's snel op.

Handmatig overzetten is een productiviteitskiller.

Zonder vlotte integratie moeten gegevens telkens opnieuw worden ingetypt. Dat slurpt tijd op, vergroot de kans op fouten en houdt teams bezig met werk dat geen waarde toevoegt.

Gebrekkige synchronisatie verlamt besluitvorming.

Hoe meer systemen naast elkaar draaien, hoe moeilijker het wordt om data actueel te houden. Naarmate het volume groeit, lopen vertragingen snel op en ontbreekt de juiste informatie precies op het moment dat beslissingen genomen moeten worden.

Integraties zijn duur en kwetsbaar.

Het koppelen van losse systemen vraagt vaak om kostbaar maatwerk. Het onderhoud blijft complex en met schaarste aan technisch talent nemen de risico's alleen maar toe.





31%

Heeft te maken met dubbel werk.



46%

Ervaart problemen met koppelingen tussen systemen.



28%

Heeft problemen met datasynchronisatie.



16%

Heeft geen problemen met meerdere systemen of heeft alles in 1.



5 / Welke volgende stappen ziet u voor het IT-landschap in uw bedrijf?

15%

Geeft aan te streven naar 1 geconsolideerd en gestandaardiseerd ERP platform om complexiteit te verminderen en efficiëntie te verbeteren.

17%

Streeft naar verdere automatisering binnen de huidige bedrijfsprocessen en daarmee manueel werk uit te faseren.

38%

Is bezig met het vervangen van het huidige ERP systeem met een nieuw modern pakket.

40%

Wilt aan de slag gaan met het verbeteren van de datasynchronisatie en integratie tussen verschillende systemen.

6 / Wat zijn de grootste uitdagingen waar ze mee te maken hebben?

15%

Geeft aan dat capaciteit/tijd om actie te ondernemen een uitdaging is.

15%

Is op zoek naar de juiste partner die matcht met de noden om een ERP traject te realiseren.

18%

Wilt voorkomen dat er te veel maatwerk oplossingen worden gebouwd en streeft naar meer standaardisatie.

32%

Vindt het lastig verandering door te voeren binnen de organisatie en ziet change management als een uitdaging.

Klaar om jouw grootste uitdagingen samen aan te pakken?



Jan Bultinck

Sales Director



jan.bultinck@amista.com



+32 491 71 28 58

8 / Over Amista

Amista is een groeiend IT-consultancybedrijf en softwareleverancier, erkend als een belangrijke speler op de Benelux-markt. Ons portfolio omvat innovatieve bedrijfsoplossingen, met een opmerkelijke expertise in SAP-implementaties.

Met een team van ongeveer 300 professionals gespecialiseerd in consultancy en ontwikkeling zijn we sterk aanwezig in België, Nederland en Luxemburg; daarnaast hebben we hubs in India, Hongarije en de Verenigde Staten.

We Care

“Amista” verwijst naar “vriendschap” of “mensen samenbrengen”, en we doen die naam eer aan. Samenwerking staat bovenaan onze lijst: binnen het team en met onze klanten en partners.

Onze aanpak loont: we bouwen langdurige relaties op en brengen IT-oplossingen die onze klanten echt helpen.

We Deliver

Onze superhelden dragen geen maskers. We zijn transparant naar onze klanten en partners. We komen altijd met een oplossing die de beste zakelijke resultaten oplevert en zijn eerlijk over wat haalbaar is.

We doen wat we beloven en als we iets toezeggen, doen we het uiterste: “challenge accepted.”

We Innovate

ontwikkeling is in het technologielandchap, kunnen we niet wachten om het te verkennen en uit te testen. Voor ons is voortdurend leren en experimenteren van het grootste belang.

Uiteindelijk heeft elk project één doel: De oplossing die we ontwerpen moet een echt, tastbaar verschil maken voor onze klanten.

**And make sure
you love it.**



AMISTA

www.amista.com