



Zo houd je grip op je groothandels- activiteiten

*Toenemende complexiteit vraagt om een
modern Cloud ERP-systeem*

De onmisbare rol van de groothandel

Zo rond 2010 voorspelden velen het einde van de groothandel. Vijftien jaar later is deze industrie juist belangrijker dan ooit. Groothandels vormen de onmisbare schakel tussen leveranciers en klanten en zorgen ervoor dat supply chains, ondanks vele disrupties aan zowel de vraag- als de aanbodzijde, toch soepel functioneren. Er is echter wel één belangrijke randvoorwaarde: groothandels moeten in staat zijn om behalve fysieke stromen ook de informatiestromen goed af te handelen. Aan welke voorwaarden moet het applicatielandschap van de groothandel voldoen om hier goed invulling aan te geven? En welke rol kan SAP S/4HANA Cloud Public Edition hierin spelen?

In deze whitepaper lees je:

1. Waarom de toegevoegde waarde van groothandels alleen maar verder toeneemt 3
2. Op welke vijf fronten de complexiteit groeit 6
3. Hoe SAP S/4HANA Cloud Public Edition invulling geeft aan deze uitdagingen 10
4. Welke voordelen het gebruik van SAP S/4HANA Cloud Public Edition biedt 12
5. Welke rol een goede Sales & Operations Planning (S&OP) en Integrated Business Planning speelt 15
6. Hoe je je eigen emissies en de scope 2 en 3 inzichtelijk maakt in het kader van de CSRD 17

Hoofdstuk 1

De toegevoegde waarde van de groothandel

Nog niet eens zo heel lang geleden stonden blogplatforms vol met teksten als: Einde van de groothandel in zicht door b2b e-commerce. Deze artikelen trokken vaak de vergelijking naar de consumentenmarkt, waar de retail te lijden heeft onder merken die rechtstreeks aan de klant gaan verkopen. De verwachting was dat ook in de b2b-markt de tussenhandel onder druk zou komen te staan.

Groothandel als intermediair en ketenregisseur

Vooralsnog is daar weinig van te zien. Sterker nog, ontwikkelingen als corona en de Oekraïne-oorlog laten zien dat de meeste sectoren helemaal niet zonder intermediair kunnen die voorraad houdt en die de rol van ketenregisseur op zich neemt. In een wereld waarin leversnelheid en leverbetrouwbaarheid steeds belangrijker worden, wordt de behoefte aan een groothandel die daarin voorziet eerder groter dan kleiner. Vandaag besteld, de volgende dag in huis is voor steeds meer groothandels gemeengoed geworden. In sectoren als de bouw en installatietechniek is het bovendien belangrijk om ook pick-up points te hebben waar klanten zelf hun producten kunnen afhalen; een typische rol die de groothandel op zich neemt.

En uiteraard zorgt de groothandel ervoor dat er niet voortdurend vrachtwagens van verschillende leveranciers op de stoep staan, maar dat klanten in één keer worden beleverd.

Toegevoegde diensten

Een ander onderwerp waar de groothandel zich mee onderscheidt, zijn allerlei diensten van toegevoegde waarde, zoals het plug-and-play gereedmaken van producten. Dit speelt vooral in technische sectoren, waar producten zoals warmtepompen, batterijen of domoticasystemen al door de groothandel worden voorgeconfigureerd.



Invulling geven aan duurzaamheid

Daarnaast speelt de groothandel een steeds grotere rol in de manier waarop hun klanten invulling geven aan duurzaamheid. Denk bijvoorbeeld aan het verminderen van de afvalstroom door het gebruik van herbruikbare emballage. Of aan het verlagen van het aantal transportbewegingen door efficiënter te leveren. Ook vragen klanten steeds vaker aan de groothandel om inzicht te verschaffen in de CO2- en andere uitstoot die gepaard gaat met transport. De inwerkingtreding van de CSRD versnelt deze ontwikkeling alleen maar.

Uitdagingen groeien

Voor de groothandel zelf betekent dit dat hun balanceeract steeds uitdagender wordt. Het is al uitermate complex om vraag en aanbod zo efficiënt mogelijk op elkaar af te stemmen. Daar komen nu ook nog eens vraagstukken bij op het gebied van circulariteit, CO2-uitstoot, het verbeteren van de klantbeleving en het verschaffen van informatie aan alle stakeholders in de supply chain.

Weerbare en veerkrachtige supply chains

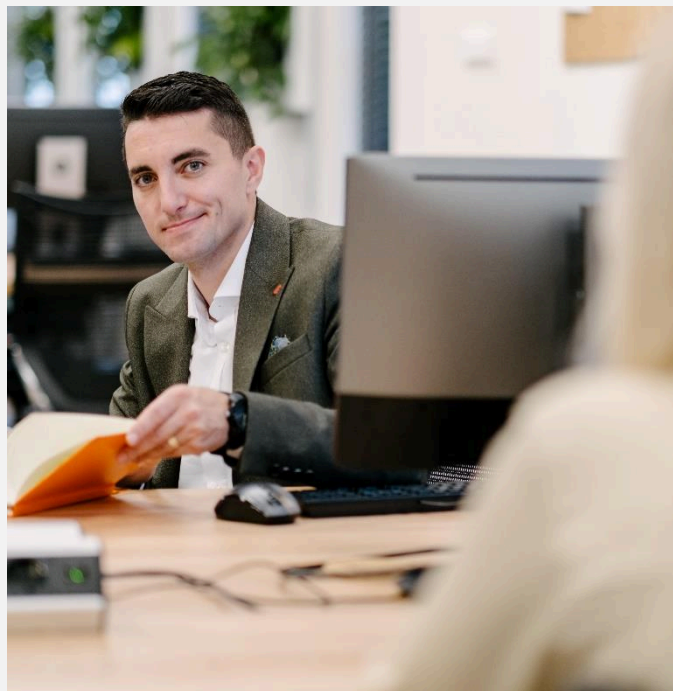
Hoewel er altijd verbeteringen mogelijk zijn, mogen we trots zijn op hoe de groothandel met deze uitdagingen omgaat. Wij Nederlanders hebben wel eens de neiging te klagen dat dingen niet goed gaan, maar uit een analyse van De Nederlandsche Bank blijkt dat de Nederlandse economie weerbaar en veerkrachtig is, maar dat mensen dat niet zo ervaren. Die weerbaarheid en veerkracht zijn voor een groot deel te danken aan soepel functionerende supply chains, waarin de groothandel een cruciale rol speelt.

Hoofdstuk 2

Uitdagingen op vijf fronten

Zoals gezegd groeit de complexiteit waarmee de groothandel te maken heeft. Dit vertaalt zich in uitdagingen op vijf fronten; grip houden op de logistieke complexiteit en op de marge, het nog beter aansluiten bij klantwensen, datagedreven inzichten voor de hele keten en duurzaamheid.

UITDAGINGEN OP VIJF FRONTEN



1. Grip houden op de logistieke complexiteit

Van oudsher is de groothandel de partij die vraagschommelingen opvangt en er zo voor zorgt dat supply chains efficiënt functioneren. De logistieke complexiteit die daarbij komt kijken, wordt door velen onderschat. Een vraagstuk als ‘welke voorraden leg ik op welke locaties neer?’ is enorm ingewikkeld als je je realiseert dat een gemiddelde groothandel al snel een miljoen Stock Keeping Units (SKU's) heeft. Wat is de omloopsnelheid van al die artikelen? Welke producten kunnen op een pallet worden verstuurd en welke vereisen andere emballagevormen? Welke producten houd je op voorraad en welke bestel je op order? In welke ordergroottes kun je producten het best bestellen? Welke voorraden moet ik vooraf alloceren, omdat ik ze daarna niet makkelijk meer kan verplaatsen naar een ander warehouse?

Dit vereist van je applicatielandschap dat je op basis van historische data kunt gaan voorspellen welke producten in welke hoeveelheden op welke locatie op voorraad moeten worden gehouden. Een omgeving die liefst daarna ook aan inkopers aangeeft: ‘deze producten hoeft u niet meer op voorraad te houden, want ze worden nauwelijks nog besteld. Deze producten kunt u vanaf nu beter per pallet bestellen, want het worden hardlopers.’



2. Grip houden op de marge

Door de uitgebreide functionaliteit die standaard in de software aanwezig is, kun je de 'core' schoon houden (keep the core clean, zoals SAP het noemt) en verlaag je de total cost of ownership (TCO). Daarnaast maakt integratie van artificial intelligence het mogelijk om repetitieve handmatige werkzaamheden te automatiseren. Door workflow-automatisering krijgen medewerkers een seintje zodra een taak voor hen klaarstaat. Doordat handmatig werk grotendeels uit processen verdwijnt, verlaagt ook de foutkans en dus ook de tijd die nodig is om fouten te herstellen. Situation Handling wijst medewerkers bovendien op die dingen die aandacht behoeven, zodat zij geen onnodige tijd besteden aan het controleren van processen die goed lopen. Bovendien worden alle dubbele werkzaamheden uit processen geëlimineerd.

3. Nog beter aansluiten bij klantwensen

Vandaag besteld, morgen in huis is een belofte die inmiddels ook in de b2b-wereld zijn intrede heeft gedaan. Sommige industrieën kennen al veel langer just-in-time leveringen.

Maar ook groothandels krijgen steeds specifiekere levervensters. Dat komt bijvoorbeeld voor in de bouw, waar je door ruimtegebrek niet drie vrachtwagens van drie verschillende leveranciers tegelijkertijd kunt ontvangen en afhandelen.

Ook met value added services sluiten groothandels steeds meer aan bij klantwensen. Waar het begon met het toevoegen van snoertjes of handleidingen, worden vooral technische producten nu al in steeds verdergaande mate voorgeconfigureerd, precies passend bij de situatie waar het desbetreffende product geïnstalleerd moet worden. Dit alles vraagt om een vergaande integratie tussen ERP, CRM en TMS.

4. Datagedreven inzichten voor de hele keten

Alsof dit bovenstaande niet al ingewikkeld genoeg is, verwachten klanten en leveranciers ook nog eens dat groothandels datagedreven inzichten aan hen opleveren. Inzichten waarmee zij hun eigen Sales & Operations Planning (S&OP) kunnen optimaliseren. Leveranciers ontvangen liefst al zo vroeg mogelijk een goede forecast waar zij hun productieplanning op kunnen afstemmen.

Klanten verwachten dat groothandels met een alternatief op de proppen komen als één van de vaste leveranciers niet in staat is om tijdig te leveren. Alleen met het ophoesten van de juiste informatie op het juiste moment zijn groothandels in staat om deze functie als 'schakel voor de hele keten' vorm te geven.

Deze ketentransparantie wordt alleen verkregen als alle systemen waar een groothandel mee werkt naadloos op elkaar aansluiten: ERP, CRM, WMS, TMS, PIM, webshop en ga zo maar door. Want alleen als data soepel door alle deelprocessen kan stromen, kan het volledige end-to-end proces worden geoptimaliseerd en kunnen stakeholders worden voorzien van de juiste informatie op het juiste moment. Dat is een voorwaarde om de keten als geheel voorspelbaar te laten reageren, ook en juist op momenten dat er onvoorspelbare dingen gebeuren.

5. Duurzaamheid

Een vijfde thema dat de complexiteit verhoogt is de toegenomen aandacht voor duurzaamheid. Steeds vaker vragen klanten om inzicht in de CO2-uitstoot die gepaard gaat met het transport. Het doel is uiteraard deze impact te verlagen. Dat kan door het inzetten van elektrische voertuigen, met alle planningsuitdagingen rondom het laden en de te rijden afstanden van dien. Het kan ook door het optimaliseren van de rittenplanning, waardoor vrachtwagens voller en efficiënter rijden. Of door een combinatie van deze twee. Voor welk scenario je ook kiest, het maakt de basisuitdaging van een groothandel – het leveren van de juiste producten in de juiste hoeveelheid op het juiste moment en op de juiste locatie – alleen maar groter.

Een ander duurzaamheidsthema waar klanten steeds nadrukkelijker om vragen is het gebruik van herbruikbare verpakkingen. Dat betekent dat er ook een retourstroom van emballage op gang komt, die uiteraard gemanaged moet worden. Want als je er niet actief achteraan gaat, dan wordt veel van de herbruikbare emballage niet geretourneerd.

Het is dan handig als je gebruikmaakt van software die klanten automatisch een herinnering stuurt: 'je hebt nog dertig herbruikbare bakken en tien pallets van ons staan. Geef je die mee terug als onze vrachtwagen morgen bij je aan de poort staat?'

Tot slot heeft duurzaamheid vaak ook impact op het assortiment, denk aan technische groothandels die producten zoals thuisbatterijen en warmtepompen leveren. Deze producten moeten vaak aan bijzondere transportereisen voldoen. Soms hebben chauffeurs extra certificeringen nodig. Dit alles wil je ook met business rules automatiseren, want de complexiteit is niet te overzien als je dergelijke bijzonderheden handmatig moet verwerken.

**“HET DOEL IS
UITERAARD
DEZE IMPACT
TE VERLAGEN.”**



Hoofdstuk 3

SAP S/4HANA Cloud Public Edition ook bereikbaar voor de kleinere groothandel

Om deze uitdagingen het hoofd te kunnen bieden, is een modern ERP-fundament onmisbaar. Wij bieden dat fundament met SAP S/4HANA Cloud Public Edition. Als S/4HANA ergens goed in is, dan is het wel het stabiel uitvoeren en automatiseren van bedrijfsprocessen, terwijl de software tegelijkertijd zo flexibel is dat jouw groothandel wendbaar is en kan meebewegen met de ontwikkelingen in de markt.

KEEP THE CORE CLEAN



De cloud maakt high-end functionaliteit bereikbaar voor MKB

Nu denken veel kleinere partijen al snel: SAP, dat is toch onbetaalbaar? En heeft SAP niet het imago om star en log te zijn? Op beide vragen kunnen we hetzelfde antwoord geven: ja, dat was zo in het verleden. Maar met de komst van SAP S/4HANA Cloud Public Edition betaal je naar gebruik. Dat betekent dat ook kleinere organisaties kostenefficiënt gebruik kunnen maken van de software en zo over precies dezelfde functionaliteiten de beschikking krijgen als grote ondernemingen.

Gebruik best practices

Een ander voordeel van de cloud is dat je de software veel sneller implementeert. En dat je bovendien processen snel kunt aanpassen. Waar in het verleden met veel maatwerkprocessen min of meer in beton werden gegoten, doe je in SAP S/4HANA Cloud Public Edition vandaag de dag alles via configuraties. Je maakt gebruik van templates die specifiek voor groothandels zijn ontwikkeld op basis van een specifieke set voorgeconfigureerde best practices. Denk aan best practices voor purchase-to-pay of voor leveranciersmanagement.

Verschillende bedrijfsfuncties, zoals financiën, verkoop en inkoop, zijn hiermee geïntegreerd in één best practice. Voor die onderdelen van je proces die niet goed passen, kun je de software desgewenst anders configureren. SAP Business Technology Platform biedt daar verschillende mogelijkheden voor (zie ook hoofdstuk 4). Het uitgangspunt is om je te conformeren aan de standaard. We hanteren niet voor niets het motto: **Keep the core clean.**

Hoofdstuk 4

De voordelen van SAP S/4HANA Cloud Public Edition

De voordelen van SAP S/4HANA Cloud Public Edition liggen op vijf vlakken, te weten: Sneller innoveren en hogere wendbaarheid, datagedreven processen, beter inzicht en voorspelbaarheid, vergaande automatisering van handmatige taken en sneller nieuwe medewerkers inwerken.

1. Sneller innoveren en hogere wendbaarheid

Door de snelle opkomst van e-commerce, dat gecombineerd moet worden met de traditionele business zoals bijvoorbeeld pick-up points waar klanten producten zonder bestelling kunnen afhalen, hebben groothandels hun businessmodel in rap tempo moeten innoveren. SAP ondersteunt dergelijke snelle veranderingen met het Business Technology Platform (BTP), een oplossing die uitgebreide functionaliteiten biedt op drie terreinen:

- *Analytics & AI*: zoals gezegd is de informatiestroom voor groothandels vandaag de dag net zo belangrijk als de fysieke goederenstroom. Om die informatie om te zetten naar bruikbare inzichten heb je onderliggende tooling nodig op het gebied van analytics en AI;
- *Applicatieontwikkeling & automation*: hoe beter groothandels voorzien in klantwensen, hoe groter hun marktaandeel. Veel van die extra diensten zijn digitaal, bijvoorbeeld in de vorm van apps. Met ingebouwde low-/no-code tooling voorziet SAP BTP in deze behoeften;

- *Integratie*: data moet soepel door processen kunnen stromen en daarom is applicatie-integratie cruciaal. Niet alleen integraties tussen applicaties in het eigen bedrijf, maar ook integraties met systemen van klanten en leveranciers.

2. Datagedreven processen

Groothandels behalen marge door zo goed mogelijk te forecasten en daarmee voorraden te minimaliseren, zonder dat het risico op out-of-stock ontstaat. Zoals we al eerder aangaven is dit een dataspel. Hoe beter je dit dataspel beheerst, hoe hoger de winst die je kunt behalen. SAP S/4HANA Cloud Public Edition geeft je alle tools in handen om de datagedreven groothandel vorm te geven, zoals dashboards, rapporten en automatische waarschuwingen. De software biedt, naast ERP, ook veel andere functionaliteit waar groothandels behoefte aan hebben, denk aan CRM, WMS, TMS en PIM. Of je bij deze applicaties nu kiest voor SAP of andere software, de kern is dat al die functies met elkaar samenwerken; dat data soepel door applicaties en processen stroomt. Daarom biedt SAP S/4HANA Cloud Public Edition veel integratiemogelijkheden.

Voor de meest gebruikte andere standaardsoftwarepakketten zijn kant-en-klare API's ontwikkeld. En met BTP kun je, zoals gezegd, relatief eenvoudig je eigen integraties bouwen. Voor de meest gebruikte andere standaardsoftwarepakketten zijn kant-en-klare API's ontwikkeld.



RUST IN JE PROCESSEN

3. Beter inzicht en voorspelbaarheid

Groothandels zijn eraan gewend dat er altijd tientallen processen tegelijkertijd gaande zijn: uitgaande orders van klanten, inkomende bestellingen van leveranciers, soms zelfs cross docking. Je raakt het overzicht al snel kwijt. Daarom is het zo belangrijk dat de user interface in SAP S/4HANA Cloud Public Edition de processen visueel in kaart brengt, waarbij je als gebruiker direct ziet wat er aandacht behoeft. Je hoeft als warehouse manager niet te weten dat er vandaag vijftig vrachtwagens vertrekken naar klanten. Maar je wilt wél alles weten over die ene levering waarbij je nog wacht op goederen uit een inkomende container. Is die container al gearriveerd? Worden de goederen al gelost? Precies dat maakt SAP S/4HANA Cloud Public Edition inzichtelijk.

Dashboards geven je real-time inzicht in KPI's en maken het mogelijk om diepgaand door te klikken naar oorzaken van afwijkingen. Je kunt door toevoeging van predictive analytics voorspellingen doen en scenario's doorrekenen. Doordat werkzaamheden vergaand zijn geautomatiseerd, weet je bovendien zeker dat iedereen het vooraf ingerichte proces volgt. De processen zijn daardoor voorspelbaar en bovendien veel eenvoudiger te auditen.

4. Vergaande automatisering van handmatige taken

Daarnaast biedt de software alle functionaliteit om repetitieve handmatige werkzaamheden te automatiseren met behulp van machine learning. Doordat handmatig werk grotendeels uit processen verdwijnt, verlaagt de foutkans en dus ook de tijd die nodig is om fouten te herstellen. Situation Handling wijst medewerkers bovendien op dingen die aandacht behoeven, zodat zij geen onnodige tijd besteden aan het controleren van processen die goed lopen. Bovendien worden alle dubbele werkzaamheden uit processen geëlimineerd.

5. Sneller nieuwe medewerkers inwerken

Door workflow automatisering breng je rust in processen. Medewerkers hoeven zelf geen to-do-lijstjes meer bij te houden, de software herinnert ze proactief aan bepaalde taken. Daarnaast wordt het een stuk makkelijker om seizoenarbeiders en uitzendkrachten in te werken. Te meer omdat SAP in vele talen beschikbaar is, waardoor medewerkers de software via een menu in hun eigen moederstaal kunnen bedienen. Zonder al te veel uitleg kunnen medewerkers aan de slag. Je kunt bovendien extra werkinstructies opnemen, zodat het voor iedereen duidelijk is wat er moet gebeuren. Omdat de software zich naar de medewerker voegt in plaats van de medewerker naar de software, zal de medewerkerstevredenheid toenemen.

Hoofdstuk 5

Maak het verschil met Integrated Business Planning

De noodzaak voor een stabiele en moderne ERP-omgeving is helder. Maar alleen daarmee ben je er niet. Want je kunt nog zo'n goede executie hebben van je eigen interne processen, je maakt onderdeel uit van een supply chain. En zoals al eerder gezegd: een groothandel vormt de schakel tussen ontwikkelingen aan de vraag- en aanbodzijde. Een groothandel runnen is dan ook een continue evenwichtsoefening. Aan de ene kant wil je de voorraden verlagen, zodat je werkkapitaal vrijspeelt en kosten reduceert. Aan de andere kant wil je voorkomen dat je niet in de klantvraag kunt voorzien. Het goed uitvoeren van deze evenwichtsoefening vraagt om een volledig geïntegreerde businessplanning, ook wel Sales & Operations Planning (S&OP) genoemd.

Niet meer plannen met Excel

In veel groothandels is er nog geen sprake van geïntegreerde businessplanning. Sales is primair bezig met het verhogen van de omzet, en houdt vaak net wat te weinig rekening met huidige voorraden en situaties bij leveranciers. Inkoop probeert tegen de laagste prijs in te kopen, en vraagt zich soms te weinig af of andere levervoorwaarden wellicht een groter effect hebben op de marge dan een lagere inkoopprijs. De warehouse manager zit daar tussenin en moet de boel bij elkaar zien te brengen. Als een groothandel dan ook nog eens meerdere vestigingen heeft in meerdere landen, en als producten die al zijn gealloceerd aan het ene land niet maar zo kunnen worden overgeheveld naar het andere (bijvoorbeeld vanwege de taal op een verpakking of vanwege wet- en regelgeving), dan mag het duidelijk zijn dat het ondoenlijk wordt om de S&OP te managen met losse Excels.

In dat geval wil je werken met een geïntegreerde planning voor de gehele supply chain. Een planning die enerzijds wordt gevoed met historische data en anderzijds met forecasts van klanten en leveranciers.

Een planning die bovendien rekening houdt met wijzigende omstandigheden. Denk bijvoorbeeld aan het omvaren van schepen vanwege de aanvallen van Houthi's in de Rode Zee. Als groothandel wil je in zo'n situatie snel de consequenties van zo'n verandering doorrekenen: wat betekent omvaren voor de levertijd? Welke afspraken met klanten komen daardoor in gevaar? Wat is de impact op de kosten als ik een deel van de producten via luchtvracht laat komen? Maar ook: wat betekent deze verstoring voor de langere termijn?



Hoofdstuk 6

Monitoring in kader van de CSRD

Een laatste reden om te investeren in SAP S/4HANA Cloud Public Edition is duurzaamheid. Zeker nu de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) van de EU in werking is getreden voor grote beursgenoteerde bedrijven (later zullen ook middelgrote bedrijven onder de richtlijn gaan vallen). Als kleinere groothandel kun je denken: ik ben nog niet rapportageplichtig. Maar als je levert aan klanten die wél rapportageplichtig zijn, dan zullen die bedrijven bij jou informatie komen opvragen.



Hoe kan SAP S/4HANA de rapportages vereenvoudigen?

Gelukkig kan ERP, en meer in het bijzonder SAP S/4HANA, helpen om je huidige handmatige Excel-rapportages te vervangen door geautomatiseerde rapporten. Denk aan:

- de SAP Sustainability Control Tower die je kunt gebruiken als plug-in op je bestaande SAP-systemen. De tool haalt alle data die iets zegt over de impact van je producten uit de verschillende onderliggende applicaties en brengt die centraal in kaart. Zo kun je op hoofdniveau je ambities en prestaties op het gebied van CO₂-uitstoot en waterverbruik monitoren. Ook kun je locaties of business units vergelijken om te zien hoe de resultaten tot stand komen en bijsturen op de locaties die niet presteren volgens jouw eigen duurzaamheidsambities.

- SAP Sustainability Footprint Management waarmee je op basis van de stuklijst en je eigen productieproces de CO₂-footprint van jouw producten kunt berekenen. SAP neemt hiervoor de gebruikte materialen en de hoeveelheid energie die nodig is voor jouw productieproces als uitgangspunt. Sustainability Footprint Management maakt hergebruik van de master- en transactiedata die al in S/4HANA staan.
- SAP Responsible Design & Production, een tool die je kunt gebruiken bij je productontwerp en die je in staat stelt om verschillend grondstoffengebruik en productiewijzen met elkaar te vergelijken op onder meer de CO₂-impact, het gebruik van plastic, het verbruik van water, gas en/of elektriciteit et cetera.
- SAP Ariba, met Ecovadis onder de motorkap. Via de Ecovadis API kunnen inkopers de Ecovadis-rating van hun leveranciers in hun Ariba Supplier Relationship Management-systeem uploaden.

[Lees meer hierover in de whitepaper 'Je duurzaamheidsambities monitoren? Zo doe je dat'.](#)

Hoofdstuk 7

Hoe kan myBrand Conclusion helpen?



Ontdek de voordelen van een geïntegreerd ERP-systeem voor jouw groothandel. Dankzij SAP S/4HANA Cloud Public Edition, aangevuld met het SAP Business Technology Platform en het OutSystems low-code development platform, bieden wij een unieke combinatie van SAP-expertise, proces- en industriekennis. Samen zorgen we voor een succesvolle implementatie en effectief verandermanagement.

De onmisbare rol van een modern ERP-systeem voor groothandels

Om al je processen nu en in de toekomst goed te kunnen waarborgen, kun je als groothandel niet meer om een modern ERP-systeem heen. Een systeem dat inzicht geeft in je volledige supply chain en dat je via API's eenvoudig kunt verbinden aan andere software in je eigen bedrijf en aan systemen van klanten en leveranciers. Een geïntegreerd applicatielandschap stelt je in staat om analyses uit te voeren, denk bijvoorbeeld aan het doorrekenen van verschillende scenario's. SAP S/4HANA Cloud Public Edition is de spil in zo'n geïntegreerd applicatielandschap.

De technologie van SAP is de afgelopen jaren sterk vooruitgegaan, met uitgebreide industrie-specifieke kennis en best practices voor onder meer groothandelsprocessen. Er zijn specifieke configuraties voor groothandels die zich richten op diverse subsegmenten zoals de bouw, de industrie en high. Hierdoor kiezen steeds meer bedrijven voor SAP S/4HANA Cloud Public Edition. Deze oplossing biedt bewezen best practices, waardoor implementaties sneller, eenvoudiger en goedkoper zijn.



Realiseer nog betere afstemming op je processen met low-code

Is er ondanks dat, toch een nog betere afstemming van de software op je processen nodig, dan biedt SAP Business Technology Platform (BTP) je de mogelijkheid om geheel binnen de standaard functionaliteiten toe te voegen die voelen als maatwerk. Lees hier meer over in onze [whitepaper](#) over dit platform. Heb je daarnaast behoefte aan extra functionaliteit die je niet op deze manier kunt ontwikkelen, dan kunnen wij dat voor je realiseren met behulp van het OutSystems low-code development platform. Meer hierover lees je [hier](#).

COMBINATIE VAN SAP- EXPERTISE, PROCES- EN INDUSTRIEKENNIS

Wij weten als geen ander dat de samenwerking niet stopt na het initiële implementatietraject. myBrand Conclusion blinkt immers uit in SAP-beheer. We denken daarbij vooruit in solide en waar mogelijk innovatieve oplossingen en anticiperen op potentiële risicosituaties. Wij hebben specialisten in huis die de kennis hebben van het SAP-portfolio in de volle breedte, specialisten op het gebied van integraties en experts in low-code applicatieontwikkeling, maar ook procesdeskundigen die zich snel een beeld kunnen vormen van jouw processen en die begrijpen hoe ze die kunnen optimaliseren en automatiseren. Die combinatie van IT-expertise en strategische proces- en industriekennis maakt ons uniek.



PROJECT- EN VERANDER- MANAGEMENT



Ondersteuning bij verandermanagement

We helpen je niet alleen bij de inrichting van de techniek, maar ook bij het verandermanagement waar een softwaremigratie of -implementatie mee gepaard gaat. In onze ogen is dat één van de meest essentiële onderdelen, waarin de medewerkers van jouw organisatie gewend raken aan maar ook het nieuwe systeem gaan omarmen. Negen van de tien keer pas je bij zo'n systeemimplementatie immers ook je processen aan. De specialisten van myBrand Conclusion weten bovendien precies welke trainingsmaterialen en video's SAP heeft ontwikkeld voor gebruikers en kunnen een trainingsomgeving op maat voor jouw bedrijf realiseren.

Profiteer van de breedte van het Conclusion ecosysteem

We werken op dit vlak nauw samen met onze zusterbedrijven Conclusion KWD Resultaatmanagement en Conclusion Consulting, bedrijven die zich volledig hebben gespecialiseerd in verandertrajecten.

Binnen dat Conclusion ecosysteem kunnen we ook expertise op andere gebieden bijschakelen. Denk aan kennis over het bouwen van integraties en expertise op het gebied van data science.



Over myBrand Conclusion

myBrand Conclusion is ontstaan uit de droom om gestalte te geven aan een SAP-dienstverlener waar wij zelf klant zouden willen zijn. Dit heeft zich vertaald in onze missie: *het zijn van de door klanten als best gewaardeerde dienstverlener*. We realiseren deze droom door het aangaan van langetermijnrelaties met zowel klanten als medewerkers en het bieden van een daadwerkelijk geïntegreerde SAP-dienstverlening met een uitstekende prijs-kwaliteitverhouding.

Als strategisch SAP-partner in Nederland met meer dan 425 consultants is myBrand Conclusion in staat om haar klanten in de volle breedte van het SAP-portfolio te kunnen bedienen. Deze competentie brengen wij naar de markt in de vorm van consultancy, projecten in het kader van digitale transformatie, alsook complete Managed Services met hostingoplossingen in zowel de Private als Public Cloud en met het daar bijhorende technisch en functioneel support. Naast SAP heeft myBrand zelf een low code praktijk ingevuld met OutSystems.

myBrand Conclusion is sinds 2018 onderdeel van het Conclusion ecosysteem bestaande uit meer dan 25 ondernemingen en is daarmee het alternatief voor de traditionele system integrators, waardoor we in staat zijn meer te kunnen bieden dan alleen SAP & OutSystems dienstverlening.





myBrand 

CONCLUSION