



Ketenintegratie op basis van vertrouwen

Hoe Buiten Beton en Become-IT relaties digitaal versterken

Ketenintegratie klinkt als een ingewikkeld proces, maar draait in de kern om iets fundamenteels: vertrouwen. Twee jaar geleden koppelde

Buiten Beton zijn assortiment aan de bibliotheek van Suite MKB en werd het aanbod digitaal inzichtelijk voor hoveniers.

Maar hoe organiseer je die transparantie, zonder bestaande klantrelaties onder druk te zetten?

Auteur: Fleur Dil

Wij zijn geen prijsvergelijkingsite,' zegt Leo Kodde van Become-IT. 'Wij willen bestaande relaties ondersteunen, zodat een leverancier en een hovenier samen die tuin goed kunnen opleveren.'

Actueel assortiment

Become-IT ontwikkelt met Suite MKB al jaren software voor groenbedrijven. In 2023 besloot Kodde de keten digitaal te verbinden.

Eerst met plantleveranciers, daarna met materialen en bestrating. 'We hadden al ervaring met andere softwarepakketten,' vertelt Lydia Dragt, algemeen directeur van Buiten Beton. 'Maar daar moesten we voor iedere klant bij wijzigingen opnieuw prijslijsten samenstellen. Dat kostte veel tijd en was foutgevoelig.' Met Suite MKB werkt het anders. In de bibliotheek staan complete, actuele assortimenten van leveranciers, met prijzen die zijn afgestemd

op zowel hovenier (kostprijs) als eindklant (advies-verkoopprijs). Dat verandert het speelveld. 'Wordt het assortiment bijgewerkt, dan is dat bij alle gekoppelde klanten direct doorgevoerd,' zegt Kodde.

Raoul Troisfontaine, accountmanager bij Buiten Beton, ziet in de praktijk wat het beide partijen oplevert. 'De bibliotheek biedt hoveniers overzicht. Die zijn zich steeds meer bewust van de



Lydia Dragt, Raoul Troisfontaine, Leo Kodde.

Leo Kodde: ‘Wij willen bestaande relaties ondersteunen, zodat een leverancier en een hovenier samen die tuin goed kunnen opleveren’

Volgens Troisfontaine is die context bepalend. ‘Suite MKB is een veilige omgeving. Hoveniers gebruiken het om efficiënt te werken met leveranciers die ze al kennen, niet om rond te shoppen. Bovendien nemen we eerst contact op bij een nieuwe aanvraag voordat ze toegang krijgen tot ons assortiment in de bibliotheek.’

Ketenintegratie in fases

De samenwerking ontwikkelt zich in fases. ‘Fase 1 is het delen van het assortiment met prijzen,’ vertelt Kodde. ‘Dat is bij Buiten Beton glansrijk gehaald. Fase 2 is systeemintegratie. Als een hovenier een bestelling plaatst in Suite MKB, moet die automatisch in het systeem van de leverancier komen. In die fase zit Buiten Beton nu.’

Dat betekent minder bellen, mailen en overtypen. De inkooporder wordt digitaal uitgewisseld met gegevens die kloppen. Een volgende fase is digitaal een prijsaanvraag kunnen doen voor een project. ‘De bibliotheek is daar al klaar voor.’

Volgens Kodde is dat de kern van ketenintegratie. ‘Het gaat erom dat systemen met elkaar praten, zodat het hele proces van assortiment tot factuur klopt. Minder handwerk, minder fouten en meer grip op het project. Deelnemers bepalen daarbij zelf hoever ze willen gaan en in welk tempo.’

Digitale inhaalslag

Het idee van ketenintegratie deed Kodde op in de bouw en installatiesector, waar deze ontwikkeling al rond 2000 in gang werd gezet. In de groensector volgde de digitalisering pas jaren later. ‘In 2015 werd er nog veel met Excel en papier gewerkt,’ zegt Kodde. ‘Pas de afgelopen vijf jaar is de digitalisering snel gegaan.’

Voor klein en groot

De focus is breed: van kleinbedrijf tot hoveniersbedrijven en groenvoorzieners. ‘Bedrijven van één tot honderd+ medewerkers kunnen ermee werken,’ zegt Troisfontaine. ‘Er is altijd een passend plan.’ Voor kleine hoveniers is er bijvoorbeeld de Lite-versie van Suite MKB, inclusief bibliotheek. ‘Juist voor hen is dat handig,’ zegt Kodde. ‘Ze kunnen dan snel aan de slag met een compleet assortiment.’

Troisfontaine ziet ook operationele voordelen. ‘In het seizoen had je vaak prijswijzigingen waar je achteraan liep. Nu werk je met actuele kost- en verkoopprijzen, wat helpt bij offertes maken en nacalculatie. Hoveniers krijgen zo veel beter grip op hun administratie.’ De reacties zijn positief. ‘Ik heb nog niemand gehoord die is afgehaakt,’ zegt Troisfontaine. ‘Dat zegt genoeg.’

Troisfontaine: ‘Bedrijven van één tot honderd medewerkers kunnen ermee werken. Er is altijd een passend plan’

voordelen en kloppen daardoor ook vaker bij ons aan. Zo ontstaat er weer een nieuwe klantrelatie, voor ons én voor Become-IT.’ Daarmee fungeert Buiten Beton als stille ambassadeur van Become-IT. Maar andersom geldt dat ook. ‘We versterken elkaar,’ zegt Kodde. ‘We sturen elkaar ook geen facturen. Het is een samenwerking met gesloten portemonnee.’

Transparantie

Toch raakt zo’n digitale koppeling aan een gevoelig punt: transparantie. Volledig inzicht in assortiment en prijzen roept vragen op. ‘Dat is vaak het eerste bezwaar,’ zegt Kodde. ‘Daarom hebben we gekozen om een goedkeuring in te bouwen, zodat deelnemers zelf bepalen welke hoveniers toegang krijgen.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!