

## Retail Business Solutions (ReBuS)

Gedreven, pragmatisch, flexibel en zeer deskundig op zowel retail- als ICT-gebied. Zo omschrijft directeur Ria Zoons de circa 35 medewerkers die het kapitaal vormen van haar bedrijf ReBuS dat in Eindhoven is gevestigd. Het implementeren en inrichten van ICT-oplossingen op basis van standaardpakketten als Microsoft en SAP is de corebusiness van ReBuS, dat sinds de start in 2004 de wind onafgebroken in de zeilen heeft gehad. Op ICT-gebied is er zoveel werk aan de winkel, dat Zoons niet verwacht dat daar de komende jaren verandering in komt. 'Als er geen gekke dingen gebeuren, heeft ReBuS in 2010 vijftig à zestig specialisten in dienst. Groter groeien willen we niet. Dat zou ten koste gaan van de eigenschappen waarmee we ons onderscheiden in de markt.'

# Van hoofdkantoor en alles wat daar

Retail Business Solutions, zoals de volledige naam van ReBuS luidt, is volgens Zoons enig in zijn soort. 'Binnen de retail zijn heel veel ICT-bedrijven en -bedrijfjes actief. Wij richten ons uitsluitend op de retail. Omdat we afkomstig zijn uit de sector, kennen we de retailprocessen als geen ander. Of het nu gaat om ERP, winkelautomatisering, financiën of logistiek: we hebben jarenlange ervaring met de implementatie en inrichting van integrale ICT-oplossingen. Ik ben er van overtuigd dat je in deze complexe, dynamische en zeer diverse sector alleen een optimale vertaalslag van het specifieke bedrijfsproces naar de automatisering kunt maken, als je de retail op je duimpje kent. In tegenstelling tot veel andere ICT-dienstverleners hoeven wij onze aandacht niet te verdelen tussen meerdere branches.

Juist omdat we dag en nacht met de retail bezig zijn, kunnen we ons als geen ander verplaatsen in een retailer. Wat heeft hij op ICT-gebied nodig om extra inkomsten te genereren, kosten te besparen en de service naar de klant te verbeteren? Maar vooral ook: wat heeft hij daarbij niet nodig? Want er zit op softwaregebied nog heel veel kaf tussen het koren.'

### Duidelijke keuzes

Zoons maakte bij de start in 2004 een aantal duidelijke keuzes die, getuige de snelle groei van ReBuS, het onafhankelijke bedrijf van een gedegen fundament voorzagen. 'Vijftig à zestig medewerkers is de limiet,' licht ze één van de uitgangspunten toe. 'De specialisten waarmee wij ons onderscheiden in de



# tot kassa op ICT-gebied tussen zit

markt zijn lastig te vinden. In tegenstelling tot ICT-specialisten zijn ICT-specialisten met retail als specialiteit schaars. Daar komt bij dat ReBuS bekend staat als een flexibele, pragmatische ICT-dienstverlener, met gedreven specialisten die altijd klaar staan en snel kunnen schakelen.'

Zoons maakte vier jaar geleden ook een fundamentele keuze voor standaardpakketten als 'Microsoft Dynamics AX' en 'SAP voor Retail'. 'Wij geloven in standaard,' legt ze uit. 'Waarom zou je zelf het wiel nog een keer uitvinden als dat allang is gedaan, in dit geval door Microsoft en SAP? Afhankelijk van de specifieke bedrijfssituatie van een retailer, is het de kunst om de sterke punten uit een pakket te lichten en te implementeren. In feite leveren we maatwerk, maar dan wel op basis van stan-

daardsoftware én op basis van de Nederlandse situatie. Als het om automatisering in de retail gaat, is globalisering voorlopig een illusie. De wet- en regelgeving in Groot-Brittannië verschilt hemelsbreed van die in Nederland. En de vierkantemeterprijs in Frankrijk is drie keer zo hoog als die in Nederland. Dergelijke verschillen zie je terug in het softwarepakket dat nodig is om de bedrijfsprocessen te stroomlijnen.'

## **Compleet overzicht**

Zowel bij de selectie van een pakket als bij de implementatie ervan maakt ReBuS gebruik van de 'Retail Composer' (ReComp), een zelfontwikkeld product dat de bedrijfsprocessen van iedere retailorganisatie in kaart kan brengen. ►

► Zowel op strategisch als op operationeel niveau, levert dat een compleet generiek overzicht op van onder andere de goederenstromen van leverancier tot klant, het assortiment- en prijsbeheer, de logistiek, voorraadbeheer en ondersteunende processen als de salarisadministratie en de urenregistratie. 'Pas als je dat allemaal helder in beeld hebt, kun je het automatiseringsplaatje gaan invullen,' legt Zoons uit. 'Dat begint met een keuze voor ERP-software en vervolgens met een selectie van de functionaliteiten die absoluut niet mogen ontbreken. Point of Sales en Urenregistratie zijn daarbij min of meer standaard. Of een retailer ook kiest voor de eindeloze mogelijkheden op een gebied als voorraadbeheer, hangt helemaal af van de bedrijfssituatie. Een ondernemer met één winkel maakt uiteraard andere keuzes dan een keten met 400 vestigingen.'

Zoons noemt voorraadbeheer niet voor niets, want voor veel retailketens is het van levensbelang om een haarscherp

---

'Juist in de retail kan de keuze en implementatie van het meest efficiënte en softwarepakket het verschil maken tussen winst en verlies'

---

beeld te hebben van de voorraad. 'De vierkantemeterprijs op A1-locaties dwingt retailers om het oppervlak van het magazijn zo klein mogelijk te houden,' analyseert ze. 'Het voordeel van die ontwikkeling is dat de kans steeds kleiner wordt dat je voorraad te groot is, een probleem dat vroeger regelmatig kwam. Een klein magazijn stelt echter veel hogere eisen aan het voorraadbeheer en de logistiek. Neem de fashion, één van de branches waarin 'nee' verkopen funest is. Tel daarbij op dat sommige modeketens wel acht keer per jaar van collectie wisselen en je begrijpt dat zowel de communicatie als de logistieke en financiële processen binnen de winkel en tussen de winkels en het hoofdkantoor optimaal moeten zijn. Aangestuurd door de juiste software vormen de kassa's daarbij als het ware de voelsprietten van het hoofdkantoor, die onder andere centrale voorraadbeheersing mogelijk maken. Steeds meer ketens gebruiken de Point of Sales ook om klantgegevens te verzamelen, die van onschatbare waarde zijn bij het beheer van de formule en het assortiment.'

#### **Complex en dynamisch**

Zoons kan het niet genoeg benadrukken: juist in de retail met zijn smalle marges en even complexe als dynamische bedrijfs-



processen, kan de keuze en implementatie van het meest efficiënte en softwarepakket het verschil maken tussen winst en verlies. Tussen een efficiënt en soepel draaiende organisatie en een piepende en krakende organisatie die voortdurend achter de feiten aanholt. Tussen een klant die tevreden de winkel verlaat en een klant die zich teleurgesteld naar buiten haast, vast van plan om nooit meer terug te komen. 'Of hij nu één winkel heeft of aan het hoofd staat van een keten met honderden vestigingen, het schrikbeeld van iedere retailer is 'nee' verkopen,' weet Zoons. 'Dat geldt ook voor ReBuS. We hebben genoeg kennis en ervaring in huis om voor iedere winkel of winkelketen een passende ICT-oplossing te vinden.' —