



CTAC XV RETAIL

MAXEDA DIY GROUP OPTEERT VOOR POINT OF SALE NIEUWE STIJL MET XV RETAIL

Hoe leg je de basis voor een solide kassaomgeving voor de komende tien jaar? Dat was de vraag van Maxeda DIY Group, de grootste doe-het-zelfretailer van de Benelux. Het concern omspannt vier winkelketens: Praxis en Formido in Nederland, Brico in België/Luxemburg en Plan-It in Nederland en België. Samen goed voor ruim 370 winkels – zowel in eigendom als in franchise –, meer dan zesduizend medewerkers en één miljoen klanten per week. Dat zijn ruim voldoende kassahandelingen om een degelijk, gebruiksvriendelijk en toekomstvast kassasysteem te willen, dat de bedrijfsvoering ondersteunt in plaats van compliceert. Bij alle vier de dochters.

De bestaande kassaomgeving was al tien jaar oud en kreeg het label end-of-life opgeplakt. Daarbij stopte de leverancier met het onderhoud op de applicatie; veel innovatie zat er dus niet meer in. Ook dat dwong de vooruitstrevende doe-het-zelfretailer uit te zien naar een nieuw systeem. En dan niet zomaar een vervanger, daar waren serieuze eisen aan verbonden. Bijvoorbeeld de mogelijkheid voor een Self Check-out, het gebruik van een videodisplay voor een betere communicatie naar de klant, de introductie van nieuwe loyaltyprogramma's, eenvoudige en correcte afhandeling van complexe promoties en een volledige integratie met SAP.

Geïntegreerde onderhoudsketen

De keuze viel uiteindelijk op XV Retail, met Ctac als partner. Peter de Greef, CIO van Maxeda DIY Group: "Met dit systeem leggen we een solide basis voor de toekomst.

XV Retail is een modulaire oplossing en daarmee heel flexibel. Wij kiezen alleen die modules, die voor ons interessant zijn en kunnen altijd modules toevoegen als dat nodig is." Er moesten wel heel wat mededingers sneuvelen voordat Ctac zich gekozen wist. Maar liefst zeventien leveranciers hadden een Request for Information ontvangen. Daarvan bleven er na evaluatie acht over om een demo te verzorgen. Op grond van die demosessies mochten vier gegadigden een volledige kassa-installatie doen op de hoofdkantoren van Maxeda in Amsterdam en Brussel. Op elke setting werden veertig kassamedewerkers 'losgelaten' om de werking en usability te testen. Zij mochten ongestoord hun gang gaan en hun bevindingen hebben zwaar meegewogen bij de selectie. "Het geeft aan dat we veel belang hechten aan het oordeel van onze directe gebruikers, hoe creëer je anders draagvlak?", weet Gordon Smit, die vindt dat je ruim de

"Het kennisniveau van de Ctac-consultants heeft mij absoluut verbaasd. Zóveel inhoudelijk expertise op het gebied van XV Retail en SAP. Dit heeft zeker indruk gemaakt op de projectmedewerkers van Maxeda DIY."

tijd moet nemen voor een selectieproces. "Wij hebben er een vol jaar over gedaan. Als je het zorgvuldig aanpakt, komt de juiste partner vanzelf bovendrijven."

Voor Maxeda DIY Group was die partner dus Ctac. En dat kwam niet alleen doordat Ctac thuis is in de retailbranche en voldeed aan de requirements. De Greef: "Maxeda DIY Group bleek een sterke culturele fit te hebben met Ctac, dat eveneens een middelgrote organisatie is en bovendien geografisch perfect gesitueerd tussen Amsterdam en Brussel. Ze kennen de lokale markten zeer goed, wat de communicatie vergemakkelijkt. Ze ontwikkelen alles in-house, dat spreekt ons aan. Verder hebben we het gevoel dat we bij Ctac een belangrijke klant zijn. Dat geeft ons een stem in de roadmap van XV Retail en zo houden we grip op onze toekomst."

Meer tamtam

Op 7 mei 2013 werd de kick-off van het project gehouden in Den Bosch. Eind januari 2014 staan de eerste acceptatietests gepland en omstreeks september van dat jaar wordt XV Retail uitgerold naar alle winkels van Praxis, Brico en Plan-It. Dan praat je over driehonderd winkels en 1.380 kassa's. Een klein project kun je het niet noemen, aldus Smit. "En dan te bedenken dat Ctac in het begin haast was afgefallen! Na de Request for Information stonden ze op de negende plek en haalden ze bijna de demoronde niet. Ze zijn ook veel te bescheiden. Als ze de boodschap met wat meer tamtam uitdragen, zou dat commercieel meer opleveren. Een referentiebezoek aan een andere XV-gebruiker, die zich zeer enthousiast uitliet over Ctac, maakte ons toch nieuwsgierig naar hun demo. Gelukkig maar, weten we nu."

Online bestellen

XV Retail fungeert als een 'dunne' schil over allerlei bronnen, data en functionaliteiten, bijvoorbeeld uit SAP. Het systeem brengt de informatie samen en stelt die beschikbaar aan de verschillende verkooppunten. Wat hoopt Maxeda DIY Group met de nieuwe oplossing te bereiken? Op het lijstje staan business needs, zoals eenvoudiger retourprocessen en een betere verwerking van kortingen en acties. Denk ook aan de invoering van een snelkassa met zelfscan, want niets is frustrerender dan met een doosje spijkers te moeten aansluiten achter een klant met een complete laminaatvloer. Daarnaast biedt het platform nieuwe mogelijkheden voor multichannel retailing. Praxis werkt sinds begin 2013 al met 'Click & Collect' waarbij klanten hun producten online bestellen en in de winkel afhalen.

De naam die Maxeda DIY Group meegaf aan het project: 'Scan & Smile', is veelzeggend. De Greef: "De caissière hoeft de artikelen alleen maar te scannen en kan verder glimlachen – uit puur plezier, omdat de applicatie goed werkt en moeiteloos te bedienen is. Die glimlach is het laatste wat de klant ziet als hij de winkel verlaat. Die zal hij onthouden!"

Meer informatie?

Neem contact op via telefoonnummer +31 (0)73 692 06 92 of stuur een e-mail naar retail@ctac.nl.



Ctac - enabling your ambitions

Ctac helpt als innovatieve ICT Solution Provider klanten bij het realiseren van hun ambities. Dat doen we door het ontwikkelen en implementeren van branchegerichte oplossingen die exact inspelen op de bedrijfsprocessen van klanten in uiteenlopende sectoren. Met een passie voor technologie en een scherp oog voor bedrijfsprocessen werken we dagelijks op het snijvlak van business en IT. De sector-specifieke totaaloplossingen voor onder meer retail, wholesale, real estate en charity zijn samen met klanten ontwikkeld. We completeren deze composed solutions met een volwaardig pakket van diensten, variërend van businessconsultancy tot managed services en software-ontwikkeling tot mobility- en cloud-diensten. Daarbij kiezen we altijd voor een professionele benadering, een innovatieve invalshoek en transparant, persoonlijk contact. Ctac is genoteerd aan Euronext Amsterdam.

CTAC THE NETHERLANDS

Meerendonkweg 11, Postbus 773
5201 AT 's-Hertogenbosch
T. +31 (0)73 692 06 92
E. info@ctac.nl
L. www.ctac.nl

CTAC BELGIUM

Uilenbaan 82
2160 Wommelgem
T. +32 (0)3 354 09 79
E. info@ctac.be
L. www.ctac.be

CTAC FRANCE

54-56 Avenue Hoche
75008 Paris
T. +33 (0)1 56 60 53 89
E. info@ctacfrance.fr
L. www.ctacfrance.fr

Ctac N.V. 2014, alle rechten voorbehouden. Niets van deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotocopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook, en evenmin in een databank of retrieval systeem worden opgeslagen, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Ctac N.V.