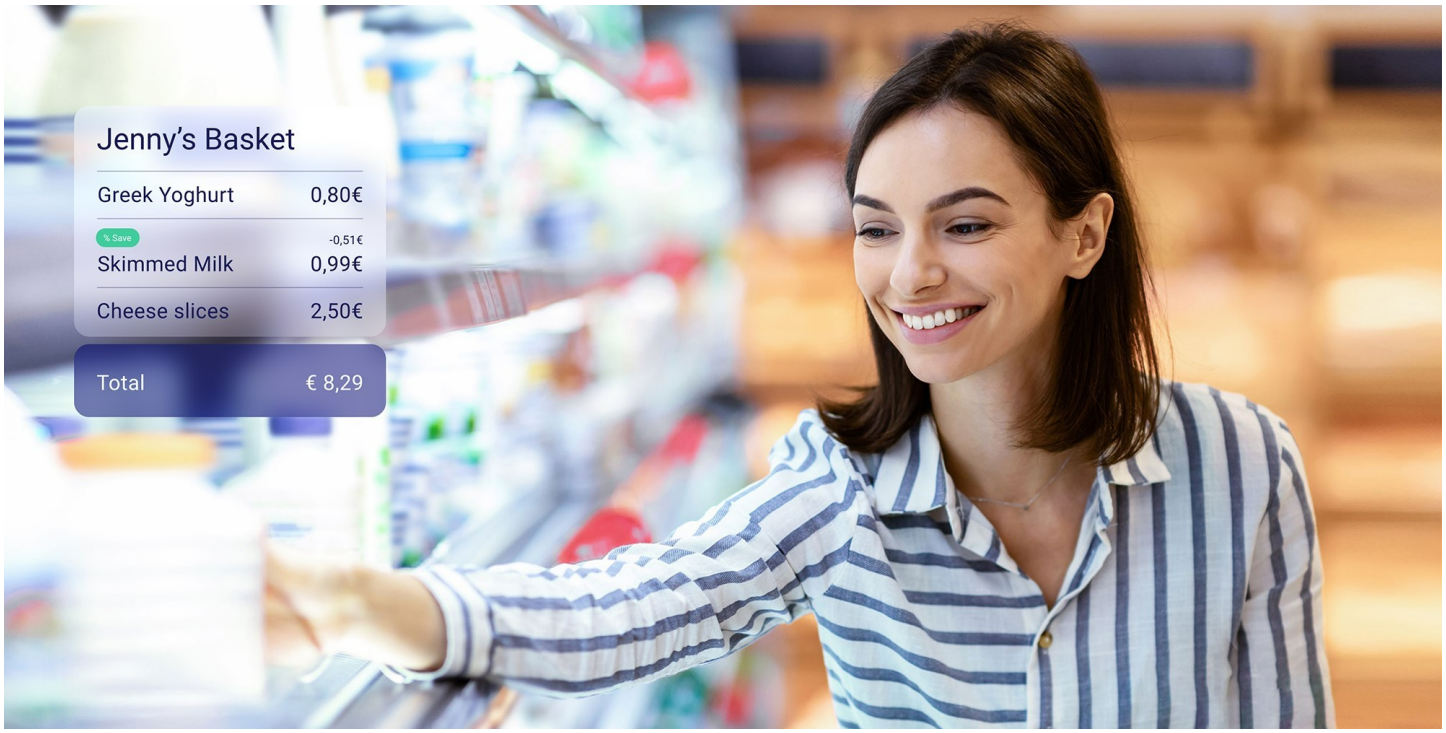
GK en Simac samen de winkel in

17-06-2022 03:40



GK Software heeft zijn vizier gericht op de Benelux. De internationaal opererende specialist in winkelautomatisering verwacht met zijn cloud-oplossing van meerwaarde te kunnen zijn voor retailers in uiteenlopende sectoren. Simac fungeert sinds kort als de vooruitgeschoven post van GK Software in Nederland en België.

GK Software is groot geworden in foodretail. Het Duitse softwarehuis automatiseert sinds jaar en dag de winkelprocessen van grote supermarktketens zoals Lidl en Edeka. “Daarnaast ondersteunen we al jarenlang retailers uit andere segmenten zoals fashion, doe-het-zelf en elektronica. De focus ligt op grote, vaak internationaal opererende retailers, maar met ons CLOUD4RETAIL-platform kunnen we net zo goed de activiteiten en processen van kleinere retailers ondersteunen”, vertelt Michael Dimde, binnen GK Software verantwoordelijk voor de wereldwijde verkoop.

Het is nodeloos te zeggen dat winkelautomatisering vandaag de dag veel meer omvat dan alleen een traditionele point-of-sale-oplossing. Een moderne winkel beschikt over veel meer ‘touchpoints’, variërend van self-checkouts tot beeldschermen en van mobiele apps tot elektronische schaplabels. Retailers willen een open IT-platform dat al die touchpoints ondersteunt. “Denk daarnaast aan omnichannel-oplossingen. Consumenten willen hun producten online kunnen bestellen en in de winkel afhalen of terugbrengen. Om dat soort processen mogelijk te maken, hebben we interfaces gebouwd met alle bekende e-commerce-platforms.”

Scanless stores

Als antwoord op de ontwikkelingen in de samenleving investeert GK Software veel tijd en geld in innovatie. Dimde noemt de toename van thuiswerken, waardoor het werken privéleven van mensen meer en meer verweven raakt. Tegelijkertijd ziet hij dat mensen steeds drukker zijn en daardoor minder tijd vrijmaken voor een bezoek aan de winkel. “Daardoor groeit de behoefte aan self-services, variërend van self-scanning en self-checkouts tot ‘frictionless shopping’ en ‘scanless stores’. Ons antwoord daarop is GK GO, een oplossing

waarmee consumenten kunnen inchecken, producten pakken en gewoon weer naar buiten lopen.”

Het veranderende gedrag van consumenten betekent ook dat mobiele oplossingen belangrijker worden. Het is immers niet langer de retailer, maar de consument zelf die kiest welk kanaal hij gebruikt. Zelfs als het gelukt is om de consument de winkel in te brengen, betekent dat niet dat hij ook daar zijn toekomstige aankoop doet. “Een ander punt is hyperpersonalisatie. We moeten onze klanten niet langer in segmenten verdelen, maar in individuen die een persoonlijke benadering willen. Data is daarvoor cruciaal. De vraag is hoe we die data moeten verzamelen, analyseren en vertalen in persoonlijke acties. Dat vraagt om nieuwe functionaliteit op het gebied van loyaliteitsprogramma’s en dynamic pricing.”



Naar de cloud
De afgelopen jaren is het tempo van innovatie versneld. Nieuwkomers betreden de retailmarkt met innovatieve, disruptieve businessmodellen. Tegelijkertijd worden online marktplaatsen zoals Amazon en bol.com steeds machtiger. “Het enige wat retailers kunnen doen, is razendsnel daarop inspelen en zelf innoveren. Dat lukt alleen met flexibele en schaalbare IT-oplossingen. Dat is de reden waarom wij de technologie achter ons retailplatform volledig hebben vernieuwd en verplaatst naar de cloud. Retailers kunnen daardoor snel opschalen en nieuwe innovaties direct in gebruik nemen.”

Een volledige cloud-oplossing brengt de nodige risico’s met zich mee. Wat als de verbinding met de cloud om wat voor reden dan ook niet beschikbaar is? “Daarom hebben we ons platform zo ingericht, dat we te allen tijde winkels ook kunnen ondersteunen in een offline modus. Als de internetverbinding eruit ligt, kunnen klanten nog steeds afrekenen aan de kassa.”

Een andere onderscheidende factor is dat GK Software hardware-onafhankelijk is. Veel leveranciers van winkelautomatisering vinden hun oorsprong in hardware. GK is daarentegen opgericht als softwarehuis. “Ons platform werkt met elke hardware die retailers willen inzetten.”

Nieuwe markt

GK Software heeft 15 kantoren in 9 landen, waaronder de Verenigde Staten en Zuid-Afrika. Op dit moment is het bedrijf bezig met het opzetten van kantoren in Azië en Australië. “We hebben 2021 afgesloten met een omzet van 130 miljoen euro en willen richting 2023 doorgroeien naar minstens 160 miljoen euro. Dat lukt alleen door onze positie in huidige markten te versterken en nieuwe te betreden.” Eén van die markten is de Benelux. “Een nieuwe markt betekent een nieuwe cultuur, een nieuwe taal en een nieuw netwerk. We hebben in veel landen gezien dat de retailsector opereert als één grote familie. Iedereen kent elkaar, ook concurrenten. Als wereldleider die tot de snelst groeiende in zijn branche behoort, is GK goed gepositioneerd voor het betreden van de Benelux-markt. Toch zijn we op zoek gegaan naar een sterke, lokale partner. Die hebben we gevonden in Simac: een sterke speler die goede relaties onderhoudt met retailers.”

Dat Simac net als GK een gecertificeerde SAP-partner is, heeft meegewogen in de beslissing. “Wij zijn een SolEx-partner van SAP, wat betekent dat wij een ‘solution extension’ leveren. Retailers die SAP in de backoffice gebruiken, kunnen met onze software over een volledig geïntegreerde oplossing voor winkelautomatisering beschikken. Ook op SAP-vlak vullen we elkaar dus goed aan. Dat levert een win-win-win-situatie op: winst voor ons, voor Simac en voor onze gezamenlijke klanten.”



In gesprek
Begin vorig jaar zijn de gesprekken over nauwere samenwerking van start gegaan, wat heeft geleid tot een volwaardig partnerschap. Jean-Paul Lardenoije, sales manager bij Simac: “Wij hebben goede connecties met retailers in Nederland en België. Dat maakt het gemakkelijker om aan te kloppen om te praten over de mogelijkheden van GK’s CLOUD4RETAIL-platform. Met enkele retailers zijn we inmiddels in gesprek.” Ook als retailers eenmaal hebben besloten in CLOUD4RETAIL te investeren, speelt Simac een belangrijke rol. Dimde denkt aan het opzetten van gezamenlijke teams voor implementatie van de software, aan roll-out van de gerealiseerde oplossing naar alle winkels en aan eerste- en tweedelijns ondersteuning. “Simac heeft een brede reeks van diensten die wij als GK zelf niet bieden en die wij ook niet als onze kernactiviteit beschouwen.”

Lardenoije ziet goede kansen voor de oplossing van GK Software in Nederland. “Veel retailers in de Benelux zijn bezig met uitbreiding van hun activiteiten naar het buitenland. Daardoor groeit de behoefte aan

oplossingen die wereldwijd worden ondersteund. Bovendien zijn veel bestaande oplossingen gebaseerd op verouderde architectuur. Wie klaar wil zijn voor de toekomst, heeft een moderne cloud-oplossing nodig die antwoord geeft op de vragen waarmee retailers worstelen.”

Kom meer te weten over Simac