



“Er is nu één centrale waarheid voor onze producten waarop we terug kunnen vallen. Het gemak daarvan is enorm.”

Holmatro realiseert bedrijfs- en merkgroei met behulp van SyncForce Circular PIM.

“Wij hadden een sterke behoefte aan slechts één single version of truth” vertelt Gert Jan Uijtdewilligen, Manager Busines Development & Corporate ICT voor Holmatro, over de situatie waarin het bedrijf enkele jaren geleden verkeerde. “We hebben een heel breed assortiment en we zijn inmiddels van vier naar acht ondersteunende talen gegaan, waaronder Chinees. Daar ligt een flinke groeiemarkt, waar we sinds enkele jaren actief zijn. In iedere taal moet duidelijkheid zijn over specificaties van onze producten, zowel voor dealers en gebruikers, als voor onze interne organisatie. Waar het nog aan ontbrak, was grip op productinformatie en de mogelijkheid deze op verschillende manieren te ontsluiten, zowel via print als online en toegesneden op de verschillende rollen.”

#### **Duidelijkheid over informatie**

Een enkele database voor communicatie over producten en oplossingen, overal ter wereld. Dat was de behoefte van Holmatro. “Het hebben van één centrale waarheid en daarop terug kunnen vallen, is voor ons ontzettend belangrijk.” Op verschillende plaatsen ‘leefde’ vroeger product data; op onze Amerikaanse website stonden bijvoorbeeld andere technische

waarden dan op dealerwebsites en in brochures. “Daardoor ontstond onduidelijkheid over welke informatie nu klopte. In het verkoopproces kon dit wel eens problemen geven, bijvoorbeeld in overheidstenders voor brandweeruitrusting.” Holmatro zocht een ‘single source multichannel publishing’-oplossing: één database die het op verschillende manieren kon ontsluiten. “Zo zijn we bij SyncForce als specialist uitgekomen. We zijn onze zoektocht redelijk ‘virgin’ begonnen, in de zin dat we weinig structuur hadden in onze portfolio-informatie. De sessies met SyncForce en het structureren van onze informatie in een database zijn daarom ook een bewustwordingsproces geweest.” De producten van Holmatro kennen veel technische specificaties die allemaal in de database moesten, dit was een flinke klus. “Maar dit is het waard geweest. Er is nu één centrale waarheid voor onze producten waarop we terug kunnen vallen. Het gemak daarvan is enorm.”

### Professionaliseringslag

Op het gebied van product portfolio content is er een enorme professionaliseringslag gemaakt, concludeert Uijtdewilligen. “Het is lastig om te zeggen wat het heeft opgeleverd in FTE’s, omdat we veel meer zijn gaan doen dan enkele jaren geleden. Er zijn nieuwe afzetmarkten, wij zijn flink gegroeid en de ambities zijn om verder te groeien in al onze verschillende product-markt-combinaties. Wij zijn op alle fronten aan het professionaliseren.” Vanuit het dealernetwerk zit er veel waarde in SyncForce.

“Het merk komt beter tot zijn recht in het dealerkanaal en de merkuitstraling bij de klant is nu stukken beter. In onze resultaten is dat ook zichtbaar. Vanuit onze organisatie is het interessant dat er een duidelijke informatiestructuur is met verschillende rollen en rechten.”

“Wij kunnen onze informatieverstrekking nu echt planmatig inrichten en het hele Go-to-Market proces van ontwikkeling, lancering tot verkoop van het product goed beheersen.”

**“Wij kunnen onze informatieverstrekking nu echt planmatig inrichten en het hele Go-to-Market proces van ontwikkeling, lancering tot verkoop van het product goed beheersen.”**

Gert Jan Uijtdewilligen

