

Afstudeeropdracht HBO commerciële economie

1.1 Inleiding

Om een beeld te krijgen van de onderneming waarvoor dit plan bestemd is, wordt eerst het product Oculus BeingClear besproken. Daarna zal de organisatie beschreven worden. Hierbij komen onder andere de belangrijkste activiteiten van Pantheon Automatisering aan bod. Tevens wordt ingegaan op de probleem- en doelstelling aan de hand waarvan dit plan is geschreven. Ook het onderzoek dat uitgevoerd moet worden, wordt beschreven.

1.2 Het product

Pantheon Automatisering is al meer dan 25 jaar leverancier van ERP-bedrijfsapplicaties. Oculus is onze standaardoplossing voor primaire bedrijfsprocessen. Naast ERP bieden wij ook CRM, BI, DMS en e-Business aan.

Het product waar het in deze scriptie om gaat, is de applicatie Oculus BeingClear. Oculus BeingClear bestaat sinds 2000 en is een 'light' versie van Oculus. Deze softwareapplicatie wordt aangeboden in een ASP-model (Application Service Providing). Dit is een hostingmodel, waarbij de klant via een browser verbinding kan maken met een complete ERP-omgeving. Hierdoor hoeft de klant de software en de daarvoor benodigde hardware niet aan te schaffen, maar betaalt slechts voor het gebruik ervan. De klant heeft toegang tot de software via het internet.

Een uitgebreide beschrijving van het product is te vinden in de digitale bijlage 'Oculus suite'

1.3 Pantheon Automatisering

Oculus BeingClear wordt ontwikkeld en geproduceerd door Pantheon Automatisering. Pantheon Automatisering bestaat uit ongeveer 75 medewerkers en heeft vestigingen in Deventer, Heerenveen en Weesp. Oculus BeingClear heeft momenteel 250 gebruikers in Nederland en België. De belangrijkste soorten bedrijven waar Pantheon Automatisering zich met het BeingClear concept op richt, zijn (technische) groothandels, productie en serviceverlenende bedrijven.

1.4 De opdracht

In 2010 heeft Pantheon Automatisering de beslissing genomen Oculus BeingClear af te zetten door een indirect kanaal oftewel dealers. Pantheon verwacht dat dit de juiste manier is om Oculus BeingClear in de markt te zetten en de omzet te vergroten. Dit plan speelt in op deze ontwikkelingen, door na te gaan wie die mogelijke partners zijn en hoe zij het best ingezet kunnen worden. Gedurende de opdracht zal ook uitgezocht worden welke potentiële klanten onder de dealers vallen.

Probleemstelling

De probleemstelling luidt als volgt: Hoe kan Pantheon Automatisering zijn distributiekanaal het beste opzetten en inrichten, zowel extern als intern? Welke partner-resellers komen daarvoor in aanmerking? Staan potentiële partner-resellers open voor een ERP-softwareoplossing op basis van het ASP-model?

Doelstelling

Aan de hand van de probleemstelling wordt ook een doelstelling ontwikkeld waarmee uiteindelijk een antwoord gegeven moet kunnen worden op de eerder genoemde vraag. De doelstelling is: binnen een termijn van 25 weken een distributieplan ontwikkelen waarin de huidige markt van Oculus BeingClear in kaart wordt gebracht. Er wordt een oplossing geboden ter bevordering van de positie van Oculus BeingClear in de markt, die binnen de mogelijkheden van Pantheon Automatisering ligt.

1.5 Het onderzoek

Om de deelvragen te beantwoorden moeten zowel interne als externe factoren worden onderzocht. Met betrekking tot de externe factoren worden drie onderzoeken uitgevoerd, te weten een marktonderzoek, een concurrentieonderzoek en een distributieanalyse. Door middel van interviews met werknemers wordt er inzicht verkregen in de huidige situatie en doelstellingen van Pantheon Automatisering.

Het marktonderzoek is een kwantitatief onderzoek waarbij de doelgroep in kaart moet worden gebracht. Partners en potentiële klanten worden in regio's ingedeeld. Ook wordt de automatiseringsgraad met betrekking tot het gebruik van ERP-software en welke ERP-software geanalyseerd. Daarnaast is het belangrijk de mate van tevredenheid over de gebruikte software bij deze doelgroep te meten.

Het concurrentieonderzoek zal voornamelijk gericht zijn op vergelijkbare producten in dezelfde markt(en) als Oculus BeingClear.

De concurrerende software moet in een matrix worden verwerkt, waarbij onder andere gekeken wordt naar functionaliteit, prijs en referenties. Uiteindelijk wordt er door middel van een positioneringmatrix, op basis van prijs en aantallen verkochte licenties/gebruikers, een overzicht gecreëerd met de relatieve positie van Oculus BeingClear in de markt.

In *de distributieanalyse* wordt vooral ingegaan op de mogelijkheden die Pantheon Automatisering heeft in de distributiekanaalen. Hierbij kan gedacht worden aan het werken met resellers/partners. De huidige situatie wordt in kaart gebracht met daarbij verschillende stakeholders die betrokken kunnen zijn in het distributiekanaal van ERP-software.