



fd.  
GAZELLEN  
2020

**ESDEC**  
INNOVATIVE MOUNTING SYSTEMS



**SyncForce<sup>+</sup>**

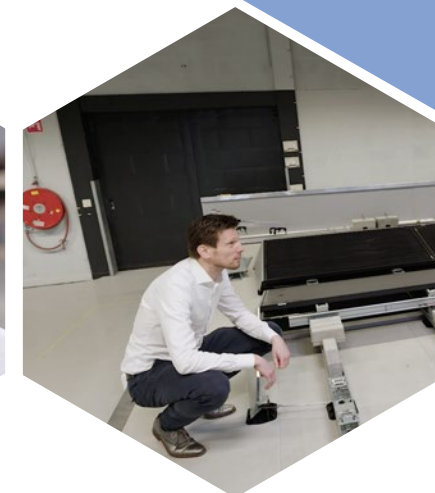
#### SYNCFORCE

SyncForce is een uniek softwaresysteem dat productontwikkeling verbindt met de distributie van productinformatie. Met het SyncForce Product Success Platform (SaaS) kunnen fabrikanten voor bouw, installatie en doe-het-zelf, productontwikkeling versnellen door betere interne communicatie. Daarnaast optimaliseert SyncForce digitale beschikbaarheid, doordat productinformatie met één druk op de knop wordt gedistribueerd naar alle klanten en kanalen. Alle afdelingen putten uit SyncForce de centrale informatie waardoor prioritering, plannen, briefen en compliance van productontwikkel projecten foutloos en efficiënt plaatsvindt. Zo blijft er grip op de product pipeline en tegelijk kun je inspelen op ontwikkelingen of specifieke vragen uit diverse kanalen en landen. Zo versnellen onze klanten product success.

[www.syncforce-bouw.nl](http://www.syncforce-bouw.nl)

#### ESDEC

Wereldwijd, producent van montagesystemen voor zonne-energie. Winnaar FD Gazellen award 2020 en winnaar Oryx-prijs  
[www.esdec.com](http://www.esdec.com)



## Esdec en SyncForce Wendbaar en schaalbaar om te kunnen groeien

**“Aan de top staan is één, blijven is twee.” Aan het woord is Tom ter Haar, productmanager van producent Esdec. “In een zeer vroeg stadium klopten we al aan bij SyncForce want de markt beweegt in een hoog tempo. We zochten een partner om ons te helpen met de grote verscheidenheid aan informatiebehoeften van onze afnemers. We hadden behoefte aan één pakket en één partner die kon meegroeien in al onze ambities.”**

SyncForce ondersteunt groeibedrijven, niet alleen met een software platform, maar ook met veel industrie-kennis en ervaring, op het gebied van portfolio management en het koppelen van klanten en kanalen. Omdat Esdec wereldwijd werkt is het met SyncForce mogelijk om de eigen standaarden te behouden en makkelijk te koppelen aan de verschillende classificatie-standaarden zoals ETIM. “Wij

faciliteren inderdaad de enorm snelle groei van Esdec, en hielpen hen orde te scheppen in het dataproces”, zegt Paul Oudenhooft, business development director van SyncForce.

#### Continue in de startblokken en wendbaarheid

“ETIM heeft als classificatiesysteem de voornaamste specificaties en producteigenschappen in zich”, meldt Tom. “Dat is voor ons in onze markt een hele goede basis om

op voort te bouwen. We kunnen in Europa niet uitgaan van één standaard. We moeten wendbaar zijn en voorbereid op onbekende vragen. Als vandaag die afwijkende vraag komt hebben wij vandaag of morgen het antwoord, ook voor andere standaarden. SyncForce is daarbij ons gereedschap.”

#### Data op één plek onderhouden

Alle productinformatie wordt eenduidig centraal vastgelegd en automatisch geconverteerd naar de verschillende standaarden en gedistribueerd naar alle klanten en kanalen (zoals 2ba). Daarmee voldoet de productinformatie aan alle eisen van het desbetreffende kanaal. Vanaf elk systeem kan data worden ingevoerd, en het hoeft maar één keer. Esdec hoeft daarom niet te twifelen of de data bij de klant wel klopt, of de juiste bijlagen up-to-date zijn. Dat gaat allemaal geautomatiseerd en is

voor meerdere kanalen en landen tegelijkertijd beschikbaar.

#### Blijf trouw aan jezelf maar sta open voor anderen

Paul: “Als fabrikant wil je een unieke positie hebben ten opzichte van concurrenten. Blijf trouw aan je eigen standaarden, eigen producten en datgene wat je producten uniek maken. Door zelf je productinformatie te beheren en door het mogelijk te maken om dit naar de verschillende externe standaarden te mappen, blijf je als fabrikant wendbaar om te reageren op de alsmaar veranderende vraag uit de markt. Daarnaast is het een voorwaarde om te groeien naar meer markten en meer sales- en marketing kanalen. Van datapools tot prijslijsten en van webshops tot datasheets. Het is belangrijk om hierin te investeren. Ketenstandaard is daar een goede partner bij.”

