

SCAPE EN RB2

JEROEN VAN MIERLE, MARK VAN DER PLOEG
EN DENNIS VAN MARLE

COMPOSABLE E-COMMERCE BINNEN HANDBEREIK

VEEL B2B-ONDERNEMINGEN ZIEN OP
TEGEN DE ONTWIKKELING VAN EEN
NIEUW E-COMMERCE-, SUBSCRIPTION-
OF LOYALTYPLATFORM. DE REDEN?
LANGE AANLOOPTIJDEN EN HOGE
ONTWIKKELKOSTEN. DAT HET OOK ANDERS
KAN, BEWIJST RB2 MET CORECONNECT.



Jeroen van Mierle is commercieel directeur van rb2. Het bedrijf, dat sinds december een bureaugroep vormt samen met strategische partner Scape, is enthousiast over hun vernieuwde product, CoreConnect. “CoreConnect is het best bewaarde technische geheim in *composable commerce*, al zeggen we het zelf”, aldus CEO Dennis van Marle. “Normaliter duurt het maanden voordat een nieuw e-commerceplatform kan worden gelanceerd op Bigcommerce of commercetools. Met CoreConnect maken we daar een einde aan. Met een aanlooptijd van slechts weken kunnen we een compleet platform opleveren.”

GEEN KEUZESTRESS

CoreConnect zorgt ervoor dat het composable e-commerceplatform een set voorgeselecteerde functionaliteiten bevat, zoals een CMS, een PIM, connectie met een PSP en een search engine. Hiermee nemen we een stuk keuzestress bij onze klanten weg”, legt Van Mierle uit. “Daarnaast hebben wij essentiële b2b-features toegevoegd. Denk aan klantspecifieke

pricing en assortimenten, *quotation* en budget-autorisatieworkflows.” CoreConnect is inmiddels met succes geïmplementeerd bij verschillende bedrijven zoals Wovar, Gadero, Europarcs en Lavazza Nederland. “Lavazza wilde graag snel live gaan. We hebben er daarom voor gekozen om klein te beginnen, zodat ze zo snel mogelijk operabel konden zijn”, vertelt Van Mierle enthousiast. “Voor Europarcs zijn we momenteel het complete parkmanagement, de inhuur, de reserveringen en het dashboard aan het vormgeven. Allemaal via CoreConnect.” Wovar en Gadero gaan binnenkort live op respectievelijk Bigcommerce en commercetools.

KWALITEIT BOVEN GROEI

Als developmentbureau valt rb2 op in het e-commercelandschap. “Wij doen het graag anders”, zegt Van Mierle. “Wij richten ons liever op kwaliteit dan op groei. Als je goed werk levert, komt groei vanzelf. rb2 is pragmatisch en zoekt naar oplossingen die de klant echt ontzorgen, zoals CoreConnect. Daarnaast

**‘MET EEN AANLOOPTIJD
VAN SLECHTS WEKEN
KUNNEN WE EEN COMPLEET
PLATFORM OPLEVEREN’**



DEEL ONLINE

kunnen we makkelijk opschalen, dankzij onze developmentteams in Nigeria, Portugal en China. Dat maakt ook dat onze *dayrate* uitermate vriendelijk blijft.”

“We houden ervan als alles beheersbaar is”, concludeert Van Marle. “We kijken samen met de klant naar de behoeften en stellen onze producten daarop af. Deze manier van samenwerken levert mooie langetermijnrelaties op. Gemiddeld langer dan zeven jaar, en dat zegt wel wat in de wereld van e-commerce.”

