



Waarom retailers migreren naar SaaS:

4 voordelen om te overwegen

Al jarenlang vertrouwen retailers op traditionele on-premises software en verouderde systemen om hun bedrijfsprocessen te ondersteunen. Deze oplossingen vereisten vaak aanzienlijke initiële investeringen in hardware, onderhoud en IT-ondersteuning, maar boden destijds de controle die bedrijven nodig hadden. De hedendaagse retailomgeving is echter veel complexer geworden: technologie ontwikkeld zich steeds sneller, er is krapte op de arbeidsmarkt, retailers staan onder toenemende druk om te voldoen aan veranderende consumentenverwachtingen, omnichannel-eisen en de behoefte aan realtime data. Deze evolutie heeft geleid tot een groeiende adoptie van Software as a Service (SaaS)-oplossingen, die meer flexibiliteit, betere prestaties en snellere besluitvorming mogelijk maken.

Hoewel sommige retailers nog voorzichtig zijn met het verlaten van hun on-premises systemen, hebben velen de overstap naar SaaS al gemaakt en plukken ze daar nu de vruchten van. LS Retail klanten ACE Home Center, VITA, Total Fitness en Trung Nguyen Legend kozen ervoor om hun activiteiten te migreren naar SaaS met de LS Central retail software en de ERP-oplossing Microsoft Dynamics 365 Business Central. Dit zijn vier belangrijke voordelen



Houd uw gegevens veilig



Altijd up-to-date = altijd compliant en innovatief



Speel moeiteloos in op veranderende behoeften



Werk samen met uw team, waar dan ook



Houd uw gegevens veilig

Beveiliging en veerkracht als basis voor moderne retail. Voor de moderne retailer zijn veiligheid en veerkracht van cruciaal belang. In tegenstelling tot on-premises systemen, die het vaak lastig hebben om gelijke tred te houden met de toenemende cyberdreigingen, zijn SaaS-platformen van meet af aan ontworpen met beveiliging als uitgangspunt. Dankzij geavanceerde bescherming tegen bedreigingen, identiteits- en toegangsbeheer en end-to-end gegevensversleuteling, helpen SaaS-oplossingen om gevoelige informatie te beschermen.

ACE Home Center, onderdeel van ACE Hardware, noemt de continue verbeteringen op het gebied van beveiliging als een van de grootste voordelen van SaaS. “Migreren naar de cloud zal het risico op kwetsbaarheden verkleinen zoals virusaanvallen en dataverlies aanzienlijk,” aldus de heer Trung, IT-directeur bij ACE Home Center. Vooruitstrevende SaaS-leveranciers zoals Microsoft investeren jaarlijks miljarden in cybersecurity om hun systemen voortdurend te updaten en te beschermen tegen de nieuwste risico's — iets wat u als individuele retailer zelf moeilijk kunnen evenaren. Zo werd onlangs het **Microsoft Secure Future Initiative** gelanceerd, dat tot doel heeft om cybersecurity in elk aspect van Microsofts infrastructuur te verankeren: van ontwikkelmethodes en operationele processen tot elke laag van het netwerk.

Daarnaast biedt SaaS een hoger niveau van veerkracht en helpt het bedrijven om kostbare fouten te vermijden. Met ingebouwde redundantie en mechanismen om dataverlies te voorkomen, worden gegevens opgeslagen op meerdere databases en servers. Hierdoor is er geen sprake van een single point of failure. Microsoft biedt meerdere lagen van redundantie en beschikbaarheidsgaranties tot wel 99,99%, wat betekent dat systemen vrijwel altijd operationeel zijn.

On-premises systemen daarentegen zijn aanzienlijk kwetsbaarder voor dataverlies door onder andere hardwareproblemen of milieuschade. Door over te stappen op SaaS, krijgen retailers een veiligere en een meer betrouwbare basis voor hun activiteiten — een fundament dat niet enkel beschermt tegen heel wat bedreigingen, maar ook zorgt voor continuïteit van de bedrijfsvoering, ongeacht de uitdagingen.





Altijd up-to-date = altijd compliant en innovatief



Een andere belangrijke reden waarom retailers overstappen op SaaS, is het voordeel van **automatische en continue software-updates**. In een on-premises omgeving verlopen updates meestal handmatig, vereisen ze geplande downtime en nemen ze veel tijd in beslag van het IT-team. Deze processen kunnen kostbaar, tijdrovend en verstorend zijn voor de dagelijkse werking. Hierdoor stellen veel retailers updates uit, wat hen blootstelt aan beveiligingsrisico's en verhindert dat ze profiteren van nieuwe functies en prestatieverbeteringen.

Met SaaS verdwijnt dit probleem volledig. Updates worden **automatisch beheerd en uitgerold** door de aanbieder, zonder dat daar enige actie van de retailer voor nodig is. De updates worden op de achtergrond toegepast, zonder downtime, waardoor retailers altijd werken met de meest recente versie van de software – inclusief de nieuwste functionaliteiten, beveiligingspatches en systeemoptimalisaties. SaaS-aanbieders updaten hun platformen doorgaans regelmatig, vaak meerdere keren per jaar of zelfs maandelijks. Zo profiteren retailers van een continue stroom aan verbeteringen, in plaats van te moeten wachten op grote, infrequente releasecycli. Het resultaat is een retailplatform dat altijd actueel is.

Voor [VITA](#), de grootste beauty- en cosmeticaretailer van Noorwegen, was overstappen op SaaS essentieel om bij te blijven. “Wanneer we vroeger probeerden ons platform te updaten, liep het al snel mis en waren we veel tijd kwijt om alles opnieuw goed te krijgen,” vertelt Kristian Sonnenberg, Chief of Digitalization and Technology bij VITA. “Nu zitten we op een platform dat actueel blijft, waar we voortdurend updates ontvangen en waar we ons geen zorgen meer hoeven te maken over technische achterstand.”



Speel moeiteloos in op veranderende behoeften

Voor de moderne retailer van vandaag is wendbaarheid een absolute topprioriteit. In een steeds competitiever wordende markt kan het vermogen om snel in te spelen op de klantbehoeften, veranderende trends en nieuwe verkoopkanalen een groot verschil maken tussen groeien of achterblijven. Traditionele on-premises systemen beperken deze flexibiliteit vaak aanzienlijk. Een nieuwe winkel openen of nieuwe technologie integreren vereist doorgaans een langdurige installatie, maatwerk, hardware-investeringen en IT-ondersteuning — allemaal factoren die vertraging veroorzaken en **extra complexiteit** met zich meebrengen.

SaaS daarentegen is ontworpen waarbij gedacht is aan **flexibiliteit**. Omdat het systeem cloudgebaseerd is, kunnen retailers hun resources eenvoudig op- of afschalen zonder afhankelijk te zijn van de fysieke infrastructuur. Nieuwe functionaliteiten, locaties of gebruikers kunnen snel worden toegevoegd. Hierdoor kunnen bedrijven zich in snel tempo aanpassen — of het nu gaat om een uitbreiding naar nieuwe markten, inspelen op veranderend consumentengedrag of het implementeren van omnichannelstrategieën.

Total Fitness, een gekende fitnessketen in het Verenigd Koninkrijk en Wales, heeft gekozen voor SaaS om hun processen te versnellen en de diensten aan hun meer dan 96.000 leden te verbeteren. “We willen niet meer werken met verouderde systemen — onze strategie is volledig gericht op SaaS-platformen,” zegt Karl Ellis, Head of IT bij Total Fitness. “Voor de overstap werkten we met lokale kassasystemen die via een centrale staging-omgeving en Microsoft Data Director communiceerden met onze ERP. Het was een vrij complexe keten.”

Daarbij komt dat SaaS-platformen vaak **eenvoudiger te integreren** zijn met heel wat andere tools en diensten. Dit maakt het mogelijk om te experimenteren met nieuwe technologieën. LS Central biedt toegang tot het volledige Dynamics 365-ecosysteem, waaronder AI-gedreven analysetools die eenvoudig als apps aan het systeem kunnen worden toegevoegd — zonder ingrijpende trajecten.

Het resultaat? **Een wendbare, toekomstbestendige organisatie** die klaar is om snel te reageren op veranderingen en te blijven groeien in een dynamische retailomgeving.





Werk samen met uw team, waar dan ook

Retail stopt niet altijd in de winkel. Soms moeten retailers onderweg ook verkoopgegevens bekijken, de voorraad beheren of externe teams ondersteunen, zodat ze hun bedrijf in de gaten kunnen houden en alles soepel blijft verlopen. Het grote voordeel van SaaS is dat het retailers de mogelijkheid biedt om **op elk moment en vanaf elke locatie toegang te krijgen** tot het systeem – het enige wat hierbij nodig is, is een internetverbinding.

Bij on-premises systemen wordt samenwerking vaak belemmerd door beperkte toegang tot gegevens, vooral wanneer teams verspreid zijn over meerdere locaties. In plaats daarvan moeten medewerkers fysiek aanwezig zijn in de winkels of gebruikmaken van complexe, onbetrouwbare tools zoals VPN's en externe desktopverbindingen, wat efficiënt werken en het delen van realtime informatie bemoeilijkt. Werken met SaaS daarentegen **stimuleert de samenwerking over afdelingen heen** doordat teamleden toegang hebben tot het systeem vanaf elk apparaat – of het nu een laptop, tablet of smartphone is – ongeacht waar ze zich bevinden.

Dit niveau van toegankelijkheid maakte grote indruk op [Trung Nyugen Legend](#), het grootste binnenlandse koffiemark van Vietnam. “De toegankelijkheid van het systeem, altijd en overal, heeft de connectiviteit en samenwerking tussen afdelingen verbeterd en zo de algehele productiviteit van ons bedrijf verhoogd,” zegt de heer Nguyen Nguyen, Project Lead bij Trung Nguyen Legend. Of het nu gaat om een winkelmanager die de voorraad controleert, een regiomanager die verkoopgegevens bekijkt of een financieel team dat prestaties opvolgt – iedereen werkt met dezelfde actuele informatie, wat zorgt voor **snellere besluitvorming en vlottere samenwerking**.



Leid de retail van morgen Start uw SaaS- transformatie vandaag!

Vooroplopen betekent technologie omarmen die u de vrijheid geeft om u aan te passen, te groeien en te vernieuwen. Overstappen op SaaS is een strategische keuze waarmee retailers van alle soorten **meer wendbaarheid, efficiëntie en toegankelijkheid** voor hun bedrijf kunnen realiseren. Van automatische updates en toegang op afstand tot lagere IT-kosten en snelle schaalbaarheid: SaaS biedt de tools die u nodig heeft om te floreren in een voortdurend en snel veranderende markt. Voor retailers die serieus werk maken van duurzaam succes is **SaaS de duidelijke weg vooruit**.

Weet u nog niet precies hoe u uw SaaS-migratie moet starten? Neem contact op met onze experts voor meer informatie over de volgende stappen in uw migratiestrategie en ontdek hoe LS Central uw groei kan ondersteunen.

Get in touch





LS Retail, an Aptos Company is een wereldwijd toonaangevende leverancier van bedrijfsmanagementsoftware voor retail, horeca en bedrijven in voeding van iedere omvang. De alles-in-één bedrijfsbeheersystemen van LS Retail ondersteunen tienduizenden modeboetieks, elektronikawinkels, meubelgiganten, restaurants, hotels, coffeeshops, apotheken en meer.

Voor meer informatie over LS Retail en de producten, bezoek

www.LSRetail.com