

In deze uitgave:

- Exalto wordt steeds slimmer met Microsoft Dynamics NAV
- Diesel Motoren Service
- Branche gerelateerde subsidies

## Motorenbranche

*Voor u ligt de nieuwsbrief van WSB Solutions voor de motorenbranche.*

Het eerste kwartaal van 2010 is al weer voorbij en de balans hiervan kan opgemaakt worden. Natuurlijk weet u gevoelsmatig hoe het met uw bedrijf gaat, maar een cijfermatige onderbouwing van uw gevoel is zeer gewenst. Maar weet u ook waar u nog kunt besparen (bijv. voorraadbeheer) en met welk project heeft u nu juist goed gescoord en waarom?

Dit zijn vragen die alleen beantwoordt kunnen worden als u de juiste gegevens "boven water" kan krijgen. Door de gegevens op de juiste manier te registreren en te administreren bent u in staat om te rapporteren.

Het klinkt allemaal zo eenvoudig maar dat is het blijkbaar niet. Wij hebben mede naar aanleiding van onze vorige nieuwsbrief veel reacties en aanvragen mogen ontvangen. Uit diverse gesprekken blijkt dat er nog veel besparingen zijn te realiseren door goed te automatiseren. Tevens kan uw

service niveau stijgen en kunnen er snellere levertijden gerealiseerd worden. U moet uw klanten tenslotte optimaal bedienen.

Verderop in deze editie kunt u het interview lezen van Exalto BV. Exalto BV heeft ruim 2 jaar geleden hun automatisering onder de loep genomen. Mede door goed leiderschap en de pakket keuze heeft Exalto BV in deze mindere tijden kunnen snijden in de kosten en toch hun service niveau op peil gehouden. Door deze efficiëncyslag en te blijven investeren in het verbeteren van het bedrijfsproces heeft deze organisatie een voorsprong op haar concurrenten. Juist in deze woelige tijden is het van het grootste belang je focus te blijven behouden. WSB Solutions blijft investeren in haar brancheoplossing voor de Motorenbranche. Vragen over extra gewenste functionaliteit binnen onze oplossing worden door ons serieus genomen.

Dit geldt ook voor de vragen van bedrijven die nog geen klant zijn.

U wilt een beter inzicht in uw bedrijfsproces? U wilt efficiënter werken?

U wilt innoveren? U wilt een pakket wat aanpasbaar is en meegroeit met uw organisatie?

Daag ons uit en wij zullen u overtuigen dat Microsoft Dynamics NAV de oplossing is voor uw onderneming.

Wij staan u graag te woord met al uw vragen over bedrijfsautomatisering.

Ik wens u veel leesplezier.

Bart Rietveld,  
Algemeen directeur

[b.rietveld@wsb-solutions.nl](mailto:b.rietveld@wsb-solutions.nl)

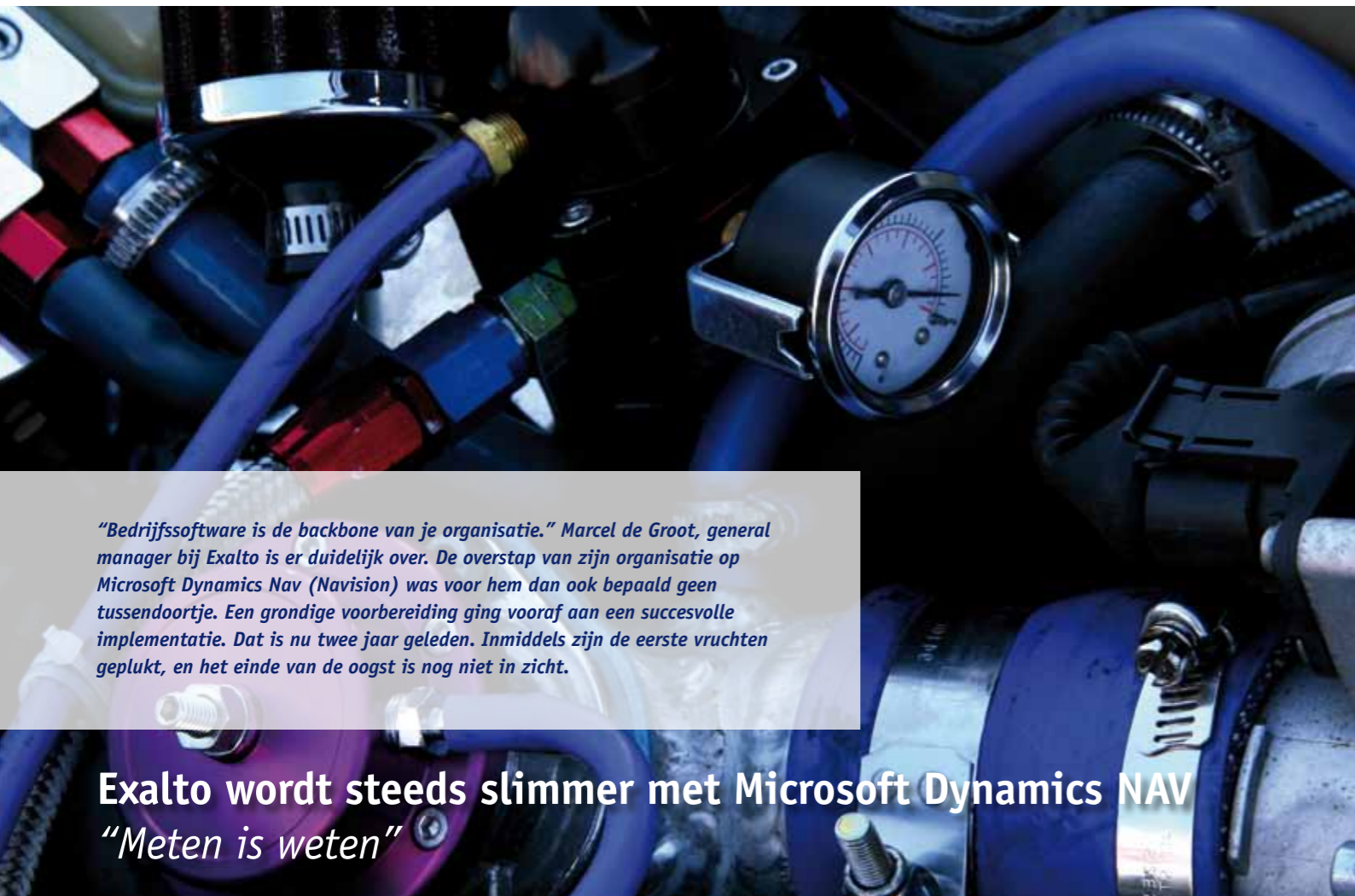


 Microsoft Dynamics

**WSB Solutions B.V.**

Kade 30, 3371 EP Hardinxveld-Giessendam  
T. (0184) 61 88 37, [www.wsb-solutions.nl](http://www.wsb-solutions.nl)

**WSB, THAT'S IT!**



*“Bedrijfssoftware is de backbone van je organisatie.” Marcel de Groot, general manager bij Exalto is er duidelijk over. De overstap van zijn organisatie op Microsoft Dynamics Nav (Navision) was voor hem dan ook bepaald geen tussendoortje. Een grondige voorbereiding ging vooraf aan een succesvolle implementatie. Dat is nu twee jaar geleden. Inmiddels zijn de eerste vruchten geplukt, en het einde van de oogst is nog niet in zicht.*

## Exalto wordt steeds slimmer met Microsoft Dynamics NAV

*“Meten is weten”*

Exalto is een technische groothandel voor scheepsonderdelen met eigen productie-faciliteiten voor ruitenwissersystemen en voortstuwingsinstallaties. Het bedrijf is gevestigd in Hardinxveld-Giessendam en heeft tevens een vestiging in Groot-Brittannië. Ook Cuno gevestigd in het Friese Grouw, eveneens een groothandel in scheepstechnische producten, behoort tot de Exalto-groep. Tussen Cuno en Exalto wordt nauw samengewerkt. Juist dat was een belangrijke reden om over te stappen op een nieuw systeem: één centrale administratie voor beide bedrijven, met inzicht in elkaars voorraden.

### Besparingen

Marcel de Groot vertelt: “We hebben van tevoren goed bekeken waar we heen wilden en welke zaken geregeld moesten worden voor de toekomst. Samen met WSB

Solutions hebben we eerst een quick scan van de oude bedrijfssoftware uitgevoerd. Vervolgens hebben we bekeken bij de quick scan wat de winst en de verbeterpunten op de langere termijn waren. Op basis daarvan hebben we de leveranciers en de pakketten bestudeerd welke aan die mogelijkheden konden voldoen.” En de lat lag hoog. “Goede bedrijfssoftware bepaalt immers mede je voordeel op de concurrentie. Het helpt je om de klant nog beter van dienst te zijn.” De keuze viel uiteindelijk op Navision van Microsoft. “Navision is niet goedkoop maar als we het over moesten doen, zouden we er weer voor kiezen. Het biedt zoveel mogelijkheden.” Helemaal nadat de bedrijfssoftware ook nog eens door WSB Solutions is aangepast aan de specifieke behoeften van Exalto en Cuno. Marcel de Groot somt enkele voordelen op: “Navision biedt ons nu een uitgebreide analysetool van onze voorraadposities. Dus:

wat is in welke periode de maximale en minimale afname? Hoeveel moeten we op voorraad hebben om de klant goed van dienst te zijn? En hoeveel kunnen we besparen?” Het inzicht in elkaars voorraden biedt ook directe voordelen voor de klant: “We kunnen nu namelijk over en weer bij elkaar verzendingen doen. Dus heeft de ene vestiging het artikel niet op voorraad dan kan het direct vanuit de andere vestiging worden verzonden. Zo krijgt de klant toch snel zijn bestelling.” Ondertussen kan nauwkeurig in de gaten worden gehouden of alle processen goed verlopen. De Groot: “Als er bijvoorbeeld iets fout gaat met een levering, zien we gelijk waar het mis gaat. Alles is herleidbaar met Navision. Dus: hoe levert welke leverancier en waar kan het beter? Dat geeft allemaal weer input voor een verbetertraject. We kunnen met Navision zoveel data opvragen dat wij uiteindelijk de processen

## Diesel Motoren Service (DMS)

*Diesel Motoren Service (DMS) is in 1992 opgericht door professionals met uitgebreide kennis van dieselmotoren. De specialisatie ligt op het onderhouden en reviseren van Cummins Motoren. Sinds 1 februari 2006 is DMS een officiële Cummins dealer. DMS richt zich op de dienstverlening aan Cummins motoren die draaien in de industrie- en generatormarkt. Dat wil zeggen bij onder andere grondverzet, baggerij, zeevaart, generatorverhuur, etc. Het reparatie- en onderhoudsbedrijf is gevestigd in Ridderkerk en heeft de beschikking over (door Cummins) gekwalificeerde monteurs. Tevens levert DMS originele Cummins onderdelen.*

Op 1 januari 2010 is DMS live gegaan met Microsoft Dynamics NAV. Het toepasbaarheidsonderzoek is uitgevoerd in augustus 2009 en begin september 2009 gaf DMS de opdracht om Microsoft Dynamics NAV te implementeren. Het implementatietraject is vervolgens in oktober 2009 gestart.



Met de Service module is het opstellen van een serviceofferte tot en met het factureren van de geleverde serviceactiviteiten geheel geautomatiseerd. De historie van een klant en de motoren zijn eenvoudig op te vragen waarbij DMS direct inzichtelijk heeft welke reparaties zijn uitgevoerd. Voor elke serviceorder is de marge bekend.

Door het inzicht in de actuele voorraad is het niet meer noodzakelijk om langs de stellingen te lopen voor controle of een artikel aanwezig is. Tevens bestaat de mogelijkheid om specifiek voor een order in te kopen.

steeds beter gaan beheersen en dus veel efficiënter kunnen werken.” Naast nuttige data zorgt het systeem ook voor besparingen in arbeid. “Onder andere omdat de bedrijfssoftware automatisch verzendetiketten en CMR's kan genereren. Dit hoeven we dus niet meer over te tikken en dat scheelt tijd en fouten.”

### Rijker

Dat Marcel de Groot uiteindelijk het hele proces samen met WSB Solutions wilde doorlopen, stond al na de selectieronde als een paal boven water. “Ze bleken goed te weten waarover ze praatten en konden ons precies de mogelijkheden in gewone mensentaal uiteenzetten, zonder alle technische details. Het waren net mensen,” lacht hij. “Hun ict'ers zijn gewoon goed opgeleid, ze zijn niet voor niets Microsoft Gold Partner.” Al in 2004 kwam De Groot via een relatie in

contact met WSB Solutions en sindsdien doen zij het systeembeheer voor Exalto. “We zijn vanaf dat moment nog geen moment ‘down’ geweest. En als de nood aan de man is, wordt het gewoon opgelost. Ze doen niet moeilijk. Je bent bij WSB dan ook niet zomaar een klant, het is meer een partnership dat je met elkaar aan gaat.” De Groot kan in ieder geval voldaan terugkijken. “De implementatie was niet eenvoudig. Je hele bedrijf wordt als het ware opnieuw opgezet. Je wilt nu eenmaal geen kopie van je oude systeem maar juist verbeteringen realiseren.” Hij voegt daar aan toe: “Voor veel medewerkers was het best moeilijk om aan het systeem te wennen. Maar goed, wij hebben dan ook alles in heel korte tijd gedaan. In augustus 2008 werd begonnen met de implementatie en in januari 2009 gingen we al online.” Sindsdien is elke dag winst. “Hoe langer we er mee werken, hoe meer data in het

systeem wordt opgebouwd, des te meer komen we te weten over onze processen. Die kunnen we vervolgens verbeteren. Het is prettig om betere info te hebben en daarmee besluiten steeds beter te kunnen funderen. Meten is weten.”



**Marcel de Groot:**  
“WSB Solutions, het zijn net mensen”

## Branche gerelateerde subsidies & mogelijke investeringsregelingen 2010

**Maakt u al gebruik van de mogelijke subsidieregelingen, fiscale stimulering of investeringsregelingen voor uzelf of uw klant? Juist door gebruik te maken van deze regelingen kunt u net dat stukje voordeel behalen of uw klant over de streep trekken om de investering wel te doen. Binnen onze branche is vooral de MIA/VAMIL uitgebreid voor emissie en geluidarme machines.**

### Algemene informatie MIA en Vamil

De Milieu-investeringsaftrek (MIA) en de Willekeurige Afschrijving Milieu-investeringen (Vamil) zijn twee fiscale regelingen van de Ministeries van Financiën en VROM. Agentschap NL en de Belastingdienst voeren de MIA en Vamil uit. Agentschap NL verricht de technische controle van de meldingen. De Belastingdienst controleert de belastingaangifte en bepaalt dan of MIA/Vamil mag worden toegepast.

### Voor wie zijn MIA en Vamil bedoeld?

De MIA en Vamil zijn bedoeld voor ondernemers die investeren in milieuvriendelijke technieken of apparatuur. Ondernemers die bewust en innovatief bezig zijn met hun leefomgeving kunnen door de MIA en Vamil een financieel voordeel behalen. Uitsluitend ondernemers die in Nederland belasting betalen kunnen MIA en Vamil aanvragen. Bovendien moet de investering ten goede komen aan het Nederlandse milieu.

### Technische vragen

Voor technische vragen kunt u bellen met de helpdesk MIA/VAMIL: (088) 602 34 80.

U kunt de helpdesk ook via de e-mail bereiken: [miavamil@agentschap.nl](mailto:miavamil@agentschap.nl)

### Fiscale informatie

Voor meer (fiscale) informatie over de MIA en VAMIL kunt u contact opnemen met de Belastingdienst, telefoonnummer 0800 0543 of u kunt de website van de belastingdienst bezoeken.

### Meer informatie kunt u vinden op:

[www.verbrandingsmotor.nl](http://www.verbrandingsmotor.nl) en [www.agentschap.nl](http://www.agentschap.nl)

*Bron: VIV Vereniging Importeurs Verbrandingsmotoren*



2010 Preferred Partner



Deze nieuwsbrief is een uitgave van:



### WSB Solutions B.V.

Kade 30, 3371 EP  
Postbus 283, 3370 AG  
Hardinxveld-Giessendam

T. (0184) 61 88 37  
F. (0184) 61 65 52  
I. [www.wsb-solutions.nl](http://www.wsb-solutions.nl)  
KvK. 24417396

**WSB, THAT'S IT!**