



MICROSOFT DYNAMICS NAV VOOR ADAGRO

ADAgro b.v. is sinds 2007 actief als advies en handelsbedrijf in de landbouw, tuinbouw en groenvoorziening. Naast het toeleveren van deze bedrijven met hoogwaardige producten van gerenommeerde leveranciers staat het geven van optimaal advies bij ADAgro hoog in het vaandel. Het inzetten van deze middelen vraagt nu en in de toekomst steeds meer deskundigheid, mede door het snel veranderende middelen pakket, wettelijke eisen en verplichtingen.

Een veilige vaste baan verruilen voor het onzekere ondernemersbestaan.

Dat is precies wat de drie oprichters van ADAgro B.V. hebben gedaan. Van collega's werden zij op 1 januari 2007 samen ondernemer. In een groothandel in gewasbeschermingsmiddelen voor agrarische bedrijven. Bij een dergelijke stap komt vanzelfsprekend heel veel kijken. Waarbij zaken als huisvesting, contracten met toeleveranciers en het goed 'neerzetten' van het bedrijf in de markt wel de meest in het oog springende activiteiten zijn. Bij ADAgro werd in al die hectiek het belang van een goede automatisering echter niet vergeten!

Logische keuze

Aart Groeneveld, de financiële man in het ondernemerstrio, over de keuze voor Dynamics NAV en implementatiepartner WSB Solutions: "Een groothandel kan zonder automatisering eigenlijk niet functioneren. Vandaar dat wij er zo veel belang aan hechten om hier direct veel aandacht aan te besteden." Mede vanwege de tijdsdruk koos ADAgro voor een korte en intensieve pakketselectie. Daarbij viel de keuze op Dynamics NAV.

Voor Aart Groeneveld niet meer dan een logische keuze: "Bij ons vorige bedrijf maakten wij al geruime tijd van Dynamics NAV gebruik. In mijn rol als administrateur had ik daar zelfs intensief mee te maken. En wij waren vooral goed te spreken over de betrouwbaarheid en de flexibiliteit van het pakket. Voor de automatisering van ons nieuwe bedrijf hoefden wij dus ook niet ver te zoeken!"

Flexibiliteit

De flexibiliteit van Dynamics NAV komt bij ADAgro vooral goed tot z'n recht als het gaat om zaken als artikelregistratie en eenheidsprijzen. Zo gaat de prijs van kunstmest altijd per 100 kilo. In het geval van graan handelt de groothandel in tonnen, terwijl de boeren juist weer in prijzen per 100 kilo rekenen. Eventuele vergissingen in deze eenheidsprijzen kunnen zeer kostbaar zijn. Uiteindelijk moeten de prijzen vanzelfsprekend correct op de factuur terecht komen, maar ook in andere documenten zoals de offerte en de orderbevestiging.



Wet- en regelgeving

De wereld van gewasbeschermers is volop in beweging. En dat stelt natuurlijk hoge eisen aan de aanpasbaarheid van de systemen. Aart Groeneveld daarover: "Als een systeem niet flexibel genoeg is zou je feitelijk om de drie jaar een nieuw pakket moeten kopen."

Belangrijke aandachtspunten voor ADAgro is de complexe wet- en regelgeving. Eén van de voornaamste is ADR, wat staat voor de codering van gevaarlijke stoffen. ADR bevat onder meer regels over hoe bepaalde materialen tijdens transport behandeld moet worden. Zo is het niet toegestaan te veel gevaarlijke stoffen ineens te vervoeren: de zogenaamde '1.000 punten norm'. Dynamics NAV ondersteunt dit proces door per product per kilo het aantal gevarenpunten op de pakbon te vermelden. Dit maakt een actieve controle op de 1.000 punten grens eenvoudig mogelijk.

Bedrijven kunnen hiermee overtreding en dus omvangrijke boetes voorkomen. PGS omvat alle regels voor de opslag van gevaarlijke stoffen in het magazijn. Dynamics NAV helpt overschrijding van de maximaal toegestane hoeveelheid gevaarlijke stoffen voorkomen. Zowel voor het hele magazijn, maar desgewenst ook per soort producten. Groeneveld is over dit deel van zijn systeem enthousiast: Welke eisen er ook op ons afkomen, wij vertrouwen er op dat alles integraal binnen ons Dynamics NAV pakket kan worden opgelost. Met deze grote aanpasbaarheid onderscheidt dit pakket zich echt van veel andere aanbieders."

Implementatie

De implementatie van Dynamics NAV is door Microsoft partner WSB Solutions naar tevredenheid uitgevoerd. Het project werd binnen 8 weken tijd conform planning opgeleverd.

Onderdeel van de implementatie was het ontwikkelen van de specifieke rapportages voor ADAgro. Met deze implementatie heeft het bedrijf de fundering gelegd die een verdere groei mogelijk maakt.

Zo werden in eerste jaar ruim 3.500 orders probleemloos verwerkt en kende het systeem een beschikbaarheid van 100%. En was de accountant binnen 1 dag klaar met het samenstellen en controleren van de jaarstukken.

Een proces dat in veel organisaties van gelijke omvang veel meer tijd vraagt.

Inmiddels telt ADAgro 5 medewerkers, wat bijna een verdubbeling van personele omvang betekent. Maar door Dynamics NAV hoefde bij deze groei niet in extra administratief personeel te worden geïnvesteerd. Intussen werken 4 mensen dagelijks met het systeem. De verkopers maken veel gebruik van snelorders en rapportages per klant. Ook kunnen zij hun eigen snelmenu aanmaken, wat het geheel nog overzichtelijker maakt.

Toekomst

Aart Groeneveld is een tevreden gebruiker van Dynamics NAV. Valt er voor de nabije toekomst nog wat te wensen? "Belangrijk blijft voor ons het nauwkeurig kunnen volgen van de externe eisen en de wet- en regelgeving."

Opbrengsten

- Groei in omzet en leveringen zonder extra administratief personeel
- Beschikbaarheid informatie aan de telefoon - wat is op voorraad? Wat zijn de eventuele vervangende artikelen?
- Snel en accuraat leveren
- Boetes voorkomen