

In deze uitgave:

- Interview Geert Schieven
- Bedrijfssoftware voor de graanhandel
- Introductiesessie
- Nieuwsartikelen

*WSB Solutions presenteert u de tweede nieuwsbrief voor de agrarische sector 2011.*

*Door middel van deze nieuwsbrief wordt u op de hoogte gehouden van de laatste ontwikkelingen op het gebied van gewasbescherming en de agrarische handel in relatie tot de branchespecifieke software van WSB Solutions.*

In de vorige nieuwsbrief vertelden we u dat Schieven voor de bedrijfssoftware van WSB Solutions heeft gekozen. Inmiddels is het bedrijf, conform de doelstelling, voor aanvang van het seizoen 'live' gegaan met het systeem. Door de gezamenlijke inzet van de medewerkers van Schieven en WSB Solutions is het project op tijd afgerond en kon Schieven voor het nieuwe seizoen aan de slag met het systeem. Verderop in de nieuwsbrief leest u over de ervaringen van Geert Schieven, directeur van het bedrijf.

Ook dit jaar zijn weer meer bedrijven klant geworden van WSB Solutions en overgestapt op Microsoft Dynamics NAV. Een belangrijke drijfveer in de huidige economische situatie bleek voor die bedrijven dat men de investering in het systeem ziet als een investering in efficiëntie en betere dienstverlening aan de klanten.

Zoals u verderop kunt lezen bracht ook Geert Schieven dit scherp onder woorden: 'Ik ben wel klaar voor de toekomst.'

Wilt u zelf ook eens ervaren hoe de brancheoplossing van WSB Solutions werkt, dan nodigen we u van harte uit om een bezoek te brengen aan één van onze introductiesessies. Voor bedrijven in de gewasbescherming staat deze voor 20 oktober ingepland en voor bedrijven in de graanhandel op 10 november.

Op 6 oktober organiseert WSB Solutions haar klantendag. Deze dag is speciaal voor de gebruikers om hun ervaringen te delen en de huidige en toekomstige ontwikkelingen te bespreken. Het belooft een zinvolle en leuke dag te worden.

Ik hoop u allen te mogen begroeten bij WSB Solutions op één van deze dagen.

Wilt u reageren op deze nieuwsbrief of heeft u suggesties, dan kunt u mij bereiken via onderstaande gegevens.

Ik wens u veel leesplezier.

Bart Rietveld,  
Algemeen directeur



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



**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!**

# Waarom moeilijk doen als het makkelijk kan?

## 'Schieven bv: "Het wiel was al voor ons uitgevonden"

**"Toen mijn vader in 1978 met het bedrijf begon, schreef hij nog bonnetjes uit met zijn bonnenboekje. En mijn moeder typte de facturen. Dat ging toen perfect." Maar voor Geert Schieven is die tijd voorbij. De eisen met betrekking tot registratie en voorraadbeheer zijn voor de gewasbescherming sindsdien flink aangescherpt. En dat vraagt om een systeem met toekomst.**

Schieven bv is met drie medewerkers een relatief klein bedrijf dat zich bezighoudt met advisering over en de handel in zaaigoed en gewasbeschermingsmiddelen. Het bedrijf opereert met name in de Achterhoek. Maar groot of klein: voor elke ondernemer in de gewasbescherming is de wet even streng: "Helemaal nu met de CDG-certificering. Volgens die normen was mijn voorraadadministratie niet meer waterdicht. Ik had er in ieder geval geen goed gevoel meer over. En wil je een speler op de markt blijven, dan moet dat tiptop in orde zijn natuurlijk."

### Interessant

Tot begin dit jaar deed Schieven zijn voorraadbeheer met een op maat gemaakt systeem. De vraag was dan ook of hij weer iets dergelijks zou moeten laten maken. Schieven hoefde niet lang te zoeken naar de oplossing. "Het wiel was al voor ons uitgevonden. Veel van mijn 'concullega's' werkten al met Navision van Microsoft. En dat bleek goed te draaien. Via via had ik ook al gehoord van WSB Solutions." Zo vernam Schieven dat WSB voor Navision naast een module voor meststoffen en de graanhandel ook een speciale gewasbeschermingsmodule had ontwikkeld. Dat klonk helemaal interessant.

Na enkele oriënterende gesprekken en bezoeken over en weer, werd de knoop doorgehakt. Schieven ging de uitdaging met WSB aan. Na een grondige bedrijfsscan werd begonnen met de implementatie van Dynamics NAV. "Zonder problemen eigenlijk. We hadden ons vaste aanspreekpunt en de lijnen waren kort. We hebben in januari en februari alles voorbereid; dus alle gegevens overgezet en geüpdate. "Op 1 maart dit jaar kon er al live worden gegaan. Op een enkele hobbel na ging het eigenlijk in één keer goed." En ook na de livegang leverde WSB Solutions prima ondersteuning als dat nodig bleek."

### Compleet

Niet alleen Geert had de slag snel te pakken, ook zijn medewerkers pikten het systeem snel op. "Hoewel ik geen nerd ben, ben ik zelf altijd wel redelijk goed met computers, maar ook mijn medewerkers konden er wonderbaarlijk makkelijk mee aan de slag. Meestal zorgt een nieuw systeem voor weerstand omdat men het gewoon niet gewend is, maar dat was hier niet het geval." En mocht er toch iets niet lekker werken, dan kan Schieven altijd terecht bij WSB. Of zoals hij het zelf zegt: "We zijn nu lid van die club en kunnen rekenen op hun service." Ondertussen draait Navision nu al zo'n half jaar en Geert heeft ontdekt dat het systeem ongekend veel mogelijkheden biedt. "Het is heel compleet, en dan gebruik ik nu misschien nog maar 50% van de mogelijkheden." Enkele voorbeelden: "De verkooporder staat separaat op de factuur. Er kan per pakbon gefactureerd worden en dat is heel overzichtelijk." En wat het voorraadbeheer betreft, kan Schieven nu

met één druk op de knop zien wat wanneer naar wie is uitgegaan. "Ik weet nu altijd direct en feilloos waar de liters gewasbescherming zijn gebleven."

### Voorop

De tijd van de handgeschreven bonnen is voorgoed verleden tijd, maar Geert Schieven kan daar mee leven. Sterker nog, hij ziet er ook de voordelen van. "Kijk, automatisering betekent echt niet altijd tijd- of kostenbesparing. Er kan nu zoveel meer, dus wordt er ook weer meer gevraagd. Maar ik zie zoiets als de CDG-certificering niet als een bedreiging." Schieven ziet het zelfs als mogelijkheid: "Je moet het positief zien en bedreigingen omzetten in kansen: ik heb het nu op orde en mijn concurrent misschien nog niet. Sommigen haken af. Zo gaat dat." Dus het loont de moeite: "Ik heb het grondig aangepakt, inclusief nieuwe pc's en een nieuwe server waarmee ik ook van huis uit kan inloggen. Voor mij is dit alles een relatief grote investering -even door de zure appel heen bijten dus- maar ik ben wel klaar voor toekomst." En die toekomst is hopelijk nog lang en succesvol: "Ik ben nog maar 33 jaar, dan moet je niet achter de feiten aan hobbelen maar er hard aan trekken om voorop te lopen."

Geert Schieven,  
directeur Schieven BV



## Microsoft World Partner Conference

Microsoft heeft afgelopen juli weer haar jaarlijkse World Partner Conference gehouden, deze keer in Los Angeles. Zoals gebruikelijk kwam Microsoft tijdens de conferentie weer met veel nieuwe aankondigingen naar buiten. Enkele van deze aankondigingen wil ik u niet onthouden. Door het nieuwe

certificeringsprogramma is het aantal gecertificeerde partners terug gebracht van ruim 4.000 naar zo'n 1.500 partners (WSB Solutions hoort bij deze 1500). Verder werd bekend gemaakt dat de volgende versie van Microsoft Dynamics NAV medio 2012 verwacht wordt. Ook werd bekend gemaakt

dat Microsoft in 2012 ruim \$ 9 miljard (!) zal investeren in R&D. Wilt u meer over de World Partner Conference te weten komen, neem dan gerust contact met ons op.

## Bedrijfssoftware voor de graanhandel

*Of het nu gaat om het verhogen van de omzet, reduceren van kosten, het vergroten van de productiviteit van uw medewerkers, het verbeteren van de dienstverlening aan klanten of om het sneller en beter nemen van beslissingen... goede bedrijfssoftware die afgestemd is op uw branche is daarbij essentieel. Graag laten we u kennis maken met bedrijfssoftware van WSB Solutions die specifiek is afgestemd op de graanhandel.*

### Brancheoplossing op basis van innovatieve wereldstandaard

Voor bedrijven in de graanhandel is door WSB Solutions branchespecifieke bedrijfssoftware ontwikkeld op basis van het platform van Microsoft Dynamics NAV. Microsoft Dynamics NAV is een volledig geïntegreerde bedrijfsoplossing gericht op het stroomlijnen van al uw primaire bedrijfsprocessen. Wereldwijd maken maar liefst ruim 80.000 bedrijven gebruik van MS Dynamics NAV. Door WSB Solutions wordt hieraan continu geïntegreerde branchespecifieke functionaliteit toegevoegd. Voor de ontwikkeling hiervan wordt nauw samengewerkt met de bedrijven in de branche. Ook is WSB Solutions lid van de Koninklijke Vereniging Het Comité van Graanhandelaren, om nieuwe ontwikkelingen in de branche snel te kunnen vertalen naar praktische oplossingen.

### Functionaliteit

De brancheoplossing voor de graanhandel biedt u onder andere:

- Registratie relevante artikelgegevens zoals minimale en maximale vochtwaarde, het percentage vuil, groen en bijmenging maar bijvoorbeeld ook het indroogverlies bij maïs en het brouwpercentage voor gerst.
- Inzicht in opgeslagen graan per agrariër.
- Geautomatiseerde koppeling met uw weegbrug.
- Inzicht in positiehoeveelheid per ras, klasse, maat en teeltgebied.
- Inzicht in 'ruimte' op verkoop- en inkoopcontracten.
- Over- en onderbepalingen verrekenen met contracten of afhandelen tegen bijvoorbeeld dagprijzen.
- Geautomatiseerde omrekening van eenheden (kg, ton etc.).

- Laad- en losopdrachten voor de transporteur (ook één opdracht voor meerdere adressen mogelijk).
- Diverse afrekenmethodieken, waaronder op basis van dagprijzen, putprijzen, poolprijzen en stockeren.

### Rendementsverbetering op basis van flexibele standaardoplossing

Dankzij onder meer deze branchegerichte functionele uitbreidingen op het toch al rijk uitgeruste MS Dynamics NAV beschikt u met de branchesoftware van WSB Solutions over een standaard bedrijfsoplossing voor uw gehele bedrijfsvoering. U verhoogt de individuele productiviteit van uw medewerkers en zo het rendement van uw gehele organisatie. Met één systeem zijn uw medewerkers immers verlost van dubbele invoer en is voortaan de meest actuele informatie direct voor iedereen beschikbaar vanuit één systeem. Daarnaast is het zo dat de flexibiliteit van het systeem u de mogelijkheid biedt het systeem voor uw specifieke situatie in te richten; nu maar ook voor veranderingen in de toekomst.

### Aankondiging

## Introductiesessies Microsoft Dynamics NAV 2009 najaar 2011

*Vanwege het grote succes van eerdere introductiesessies zal WSB Solutions in het najaar opnieuw gelegenheden bieden om vrijblijvend kennis te maken met de bedrijfssoftware voor uw branche. Graag nodigen we u hiervoor uit.*

Zoals u wellicht weet, worden de brancheoplossingen van WSB Solutions gebaseerd op de bedrijfssoftware Microsoft Dynamics NAV. Steeds meer bedrijven in de branche zijn onder de indruk geraakt van de flexibiliteit van dit systeem en van de volledig geïntegreerde brancheoplossingen van WSB Solutions en zijn dan ook tot aanschaf en implementatie overgegaan.

De introductiesessies geven u de mogelijkheid zelf kennis te maken met de software en deze 'live' in actie te zien. Naast een introductie in Microsoft Dynamics NAV, is

de sessie vooral ook gericht op de branchespecifieke functionaliteit die WSB Solutions voor en in samenwerking met de branche heeft ontwikkeld.

Op donderdag **13 oktober** organiseert WSB Solutions een introductiesessie speciaal voor bedrijven die actief zijn in de handel in **gewasbeschermingsmiddelen**.

Een week later, op donderdag **6 november**, wordt de introductiesessie georganiseerd voor bedrijven die actief zijn in de **graaninname en -handel**.

Voor beide introductiesessies start het programma om 10.00 uur en wordt aansluitend een lunch geserveerd. Uiteraard is er voldoende ruimte voor uitwisseling met ons en met uw branchegenoten. Het aantal beschikbare plaatsen is beperkt. Meld u daarom snel aan! U ontvangt een



bevestiging van uw inschrijving en een routebeschrijving. Graag tot ziens op één van de introductiesessies dit najaar!

*Wilt u meer informatie of wilt u zich reeds aanmelden voor de introductiesessie? Stuur dan even een e-mail naar [r.deklein@wsb-solutions.nl](mailto:r.deklein@wsb-solutions.nl).*

## Stichting CDG, Certificatie Distributie in Gewasbeschermingsmiddelen

### Aanvullend CDG voorschrift

De afgelopen periode is verschillende keren informatie verschenen over de herbeoordeling van de middelen op basis van m.n. neonicotinoïden, met betrekking tot de effecten op de gezondheid van bijen. De leden van de vereniging Agrodix hebben hierover enkele nieuwsbrieven ontvangen. Voor 13 toelatingen heeft dit geresulteerd in een aanpassing van het WGGA, waarmee is voorkomen dat het Ctgb toelatingen heeft moeten intrekken.

### Digitale route en maximale communicatie

Op verzoek van Agrodix is nu overeenstemming bereikt tussen de betrokken partijen, waaronder het ministerie EL&I en de nVWA, om de verspreiding van deze gewijzigde WGGA's richting de eindgebruikers o.a. te laten verlopen via de digitale route. Hiervoor heeft Agrodix een overzicht opgesteld, dat ook te

vinden is op [www.gewasbescherming.nl](http://www.gewasbescherming.nl). Met de overheid en de nVWA is afgesproken dat het bedrijfsleven zorg zal dragen voor maximale communicatie naar de schakels in de keten. Naast deze CDG nieuwsbrief heeft Agrodix haar leden en zoveel mogelijk adviseurs rechtstreeks geïnformeerd over deze gezamenlijke inspanning.

### Attenderen van de eindgebruikers

Het Ctgb heeft in de besluiten van deze 13 toelatingen een aflever- en opgebruikstermijn vastgesteld tot 8 september 2011, waarbij met het ministerie EL&I en de nVWA is afgesproken dat vanaf 1 januari 2012 in de hele keten op alle verpakkingen van de betreffende producten het juiste etiket aanwezig is. De eindgebruikers/telers zullen de aangepaste etiketten (WGGA's) printen en uiterlijk vanaf 8 september 2011 op of bij de verpakking houden. Om dit bij de eindge-

bruiker extra onder de aandacht te brengen zult u, als CDG deelnemer, de eindgebruikers moeten attenderen op deze gewijzigde gebruiksvoorschriften. Dit kan door een zin met de volgende strekking op de afleverbon, wanneer één van de betreffende middelen wordt afgeleverd:

LET OP: dit product heeft een gewijzigd etiket. Het aangepaste etiket dient u op of bij de verpakking in de opslagruimte te bewaren. Het gewijzigde etiket is te downloaden op: [www.gewasbescherming.nl/gewasbescherming/gewijzigde\\_gebruiksvoorschriften](http://www.gewasbescherming.nl/gewasbescherming/gewijzigde_gebruiksvoorschriften)

Tijdens de CDG audit zal de wijze waarop het attenderen heeft plaatsgevonden, worden meegenomen in de beoordeling.

Bronvermelding: Nieuwsbrief CDG augustus 2011, nummer 4.

## Aankondiging Klantendag Gewasbescherming

Op donderdag 6 oktober aanstaande organiseert WSB Solutions haar klantendag specifiek voor bedrijven die actief zijn in de handel in gewasbeschermingsmiddelen. De klantendag zal plaatsvinden in het kantoor van WSB Solutions te

Hardinxveld-Giessendam. Deze dag is bedoeld voor bedrijven die met de brancheoplossing van WSB Solutions werken. In een ontspannen sfeer worden de gebruikerservaringen en de huidige en toekomstige ontwikkelingen besproken. Kortom,

werkt u met de WSB Brancheoplossing voor de Gewasbescherming en vindt u het zinvol en leuk om bij te praten met uw vakgenoten en met de medewerkers van WSB Solutions? Zorg dan dat u er op 6 oktober bij bent!



2011 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)  
E. [info@wsb-solutions.nl](mailto:info@wsb-solutions.nl)



**WSB, THAT'S IT!**