

Ondanks de verplichte traceringswetgeving aarzelen nog heel wat (vooral kleinere) voedingsbedrijven om in een efficiënt ERP-pakket te investeren.

Voor de vrij hoge investering en de introductie van informatica op de productievloer zijn grote struikelblokken. Nochtans is het een stap die veel kan opleveren: dat bewijst ook vishandel Neptunus uit Oostende. Dankzij het 'Vers 3000' pakket van B&B Sisoft werkt deze ondernemer niet alleen heel wat efficiënter; ook bespaarde het minstens één personeelslid uit én worden rekeningen van klanten sneller en beter opgevolgd.

Hierdoor zal de investering op zo'n twee jaar zijn terugverdiend!



Tekst: Els Jonckheere Foto's: C. Schweizer

Neptunus implementeert 'Vers 3000'

Return-on-investment van amper twee jaar!

Het verhaal van **Neptunus** begon in 1968 toen **Jan Van Molle** de kans kreeg om met de deur-aan-deur verkoop van schaaldieren en vis te starten. Al een jaar later leidde dit tot de oprichting van een vishandel in Dendermonde. Zoon **Bart Van Molle**: "Aanvankelijk kocht mijn vader zijn vis aan een grootdistributeur. Maar toen hij enkele jaren later zijn activiteiten uitbreidde en ook aan de plaatselijke collectiviteiten begon te leveren, was het kostenefficiënter om de vis direct in de vismijnen van Oostende en Nieuwpoort aan te kopen. Dit resulteerde er in 1983 in dat we een eerste pakhuis in de vismijn van Oostende opstartten. Zes jaar later werd de zaak opgesplitst in een groothandel in Oostende en een winkel in Dendermonde. Toen ikzelf in 1991 in de zaak kwam, keken we samen uit naar een nieuw pakhuis dat voldeed aan de toen geldende **IVK-normen**. Tevens besloten we om op inkoopvlak nog een stapje verder te gaan: we begonnen met eigen vrachtwagens vis uit Scandinavië te importeren. Dit resulteerde in een zeer uitgebreid aanbod van top kwaliteit vis waarin zelfs de groothandelaars waren geïnteresseerd. Maar het verhandelen van vis is meer dan enkel de aan- en verkoop: de vis moest ook worden schoongemaakt. Tevens kregen we alsmaar meer vraag naar panklare en geportioneerde producten. Vandaar dat we in 1996 beslisten om in een nog groter en moderner pakhuis te investeren. Door de jaren heen deden we continu investeringen om deze locatie te optimaliseren. Deze inspanningen zullen halverwege dit jaar met een HACCP-certificaat worden beloond."

Sterk groeiend bedrijf

Intussen is **Neptunus** een onderneming met vijftien personeelsleden. Het beheer is nog steeds in handen van vader **Jan Van Molle**, maar dan in samenwerking met zijn twee zonen **Jan** en **Bart**. Vandaag bestaat het gamma uit meer dan dertig soorten vis, voornamelijk afkomstig uit de Scandinavische wateren en ook de Noordzee. Ongeveer zeven procent wordt (via de online veiling) van Belgische en Nederlandse vissers afgenomen; de rest wordt geïmporteerd. Wekelijks wordt tussen de tien en twintig ton vis (afhankelijk van de aanvoer die sterk door het weer en seizoenen wordt beïnvloed) in de Benelux-markt verhandeld. **Bart Van Molle**: "Afhankelijk van de wens van de klant, wordt de vis ofwel gewoon doorverkocht, ofwel schoongemaakt en/of onthuid, ofwel panklaar geportioneerd. Onze klanten bestaan voornamelijk uit groothandelaars, maar daarnaast bevoorraden we eveneens restaurants, vishandelaars, collectiviteiten, groothandels en particulieren. Binnenkort willen we trouwens ook de markt van de grootwarenhuizen benaderen. We kennen een gemiddelde jaarlijkse groei van om en bij de vijftien procent, wat in 2005 in een omzet van zo'n vijf miljoen euro resulteerde."

Nood aan nieuwe oplossing

Om die sterke groei te kunnen bestendigen, investeerde **Neptunus** eind 2004 in een **ERP-systeem**. Want tot dan toe gebeurde alle productiegerelateerde administratie nog manueel. Bestellingen werden genoteerd op briefjes die naar de verwerkingshal gingen: alle afgewerkte



Jan Ickx en Bart Van Molle: "De implementatie van een ERP-systeem is misschien een harde noot om kraken, maar de inspanning wordt dubbel en dik beloond."

items werden aangekruist en met het gewicht aangevuld, waarna de labels met de hand werden geschreven. De briefjes vertrokken dan terug naar het kantoor voor data-input in de computer, zodat de leveringsbon kon worden opgemaakt. Tevens dienden de gegevens nogmaals te worden ingegeven voor het genereren van de factuur. **Bart Van Molle**: "Het is evident dat deze manier van werken heel veel tijd in beslag nam én er wel eens fouten werden gemaakt. De snelheid waarmee onze producten worden verwerkt, maakte de situatie bovendien dubbel zo gecompliceerd. Omdat we werken met verse levensmiddelen die zeer snel bederven, is het om kwaliteitsredenen absoluut noodzakelijk dat alle aangevoerde vis nog dezelfde dag naar de klant vertrekt. Soms bedraagt de tijdspanne tussen aankomst en levering zelfs maar één à twee uur. Dit alles manueel administratief bijhouden, was mogelijk zolang het over kleinere kwantiteiten ging. Maar door de sterke groei die we sinds eind jaren negentig kennen, werd de situatie onhoudbaar."



Orders worden nu op kantoor rechtstreeks in 'Vers 3000' ingetypt, waarna het systeem automatisch productiestickers maakt. Deze wordt in het atelier uitgeprint en komt (naargelang de vereisten) terecht bij de persoon die het product moet afwerken.

Traceringwet geeft doorslag

Toch duurde het nog een hele tijd vooraleer de zaakvoerders echt beslisten om een ERP-sys-

teem te introduceren. Vooral het prijskaartje van de investering was een grote barrière, maar ook het feit ze hun mensen op de werkvloer met informatica moesten opzadelen, zat ze wat dwars. **Jan Van Molle**: "Maar uiteindelijk hadden we geen andere keuze: de nieuwe traceringwet die eraan kwam, stelde immers vereisten die we onmogelijk met onze manuele administratie perfect zouden kunnen invullen. Ofwel moesten we extra personeelsleden aanwerven - dan nog liepen we de kans op fouten en onvolledigheden -, ofwel dienden we in een ERP-systeem te investeren: op termijn de meest rendabele én veiligste oplossing."

Keuze valt op B&B Slasoft

Neptunus hield de zoektocht naar een geschikte oplossing vrij kort. Enerzijds analyseerden de zaakvoerders het pakket van CSB (die de visverwerker zelf had gecontacteerd), maar vonden dit te omslachtig en te moeilijk. Anderzijds klopten ze bij B&B Slasoft aan: een ERP-leverancier die ze via een mailing hadden leren kennen. **Bart Van Molle** : "Deze oplossing stond ons meteen aan: niet alleen is ze volledig op de voedingsindustrie toegespitst, ook gaat het om een gebruiksvriendelijke en gemakkelijk te begrijpen oplossing. Dat het om een standaard-

pakket ging, was eveneens een pluspunt, want op die manier wisten we meteen wat de investering zou kosten. In oktober 2004 hebben we onze handtekening onder het contract gezet en begin januari 2005 was de applicatie al volledig operationeel." **Jan Ickx**, Zaakvoerder B&B Slasoft: "In eerste instantie hebben we een analyse gemaakt van de manier waarop **Neptunus** op dat moment werkte. We stelden een inventaris van de knelpunten op: zaken waarmee veel tijd werd verloren en/of zeer arbeidsintensief waren. Daarna hebben we nagegaan hoe ons pakket **Vers 3000** op deze vlakken verbetering kon brengen en dat dan aan de visverwerker voorgesteld. Na een grondige uitleg en demonstratie gaf **Neptunus** haar akkoord en konden we met de implementatie van start gaan. In november installeerden we alle modules voor de kantooractiviteiten: klantenartikel- en leveranciersorganisatie, orderverwerking, leveringsbonnen en facturatie. Na een maand maakten we de koppeling met de productie, zodat de orders daar rechtstreeks konden worden verwerkt. Tevens werd ook de **HACCP-module** geïmplementeerd, zodat de onderneming op dit vlak een **bijkomende controle** verkreeg. Dit alles ging gepaard met de installatie van twee van onze **Flex CT-terminals**, twee **Flex scanners** en vier **printers**. Tevens gaven we iedereen een opleiding. Om problemen te vermijden, werd er twee maanden zowel met het nieuwe systeem als manueel gewerkt. Maar omdat alles vlotjes verliep, kon er begin januari volledig op de nieuwe ERP-oplossing worden overgeschakeld."

Hoe verloopt het nu?

De aankopen van **Neptunus** worden nu in het kantoor in het pakket geëncodeerd. Bij aankomst registreert de ontvangstverantwoordelijke de gegevens van de leveringsbon in het systeem, zodat hij meteen kan nagaan of alles klopt met wat er is besteld. **Jan Ickx**: "Tevens stelt **Vers 3000** hem enkele HACCP-vragen om de kwaliteit en versheid na te gaan. In dit kader wordt eveneens de kerntemperatuur van de vis opgenomen. Al deze gegevens worden bij de basis-informatie en weeglijst van de partij - vangwater, boot, type vis, gewicht, etc. - gevoegd, waarna het systeem een partijnummer genereert. Dit wordt, samen met een barcode die alle data bevat, op een label afgeprint en op de kist gekleefd, zodat de tracering kan worden gewaarborgd. De gegevens over de vis die **Neptunus** op de lokale veilingen koopt, wordt in de productieruimte in **Vers 3000** ingegeven, waarna het systeem hetzelfde traject volgt. Bovendien zal het ook haar fiat voor het betalen van de factuur geven." Orders worden nu op kantoor rechtstreeks in 'Vers 3000' ingetypt, waarna het sys-

B&B SLASOFT
WETENSCHAPPELIJK VOOR DE VISINDUSTRIE

Automatisering voor de visindustrie

B&B Slasoft volgt de praktijk

B&B Slasoft Nederland	B&B Slasoft België
De Wijk 10	De Wijk 10
1312 Orléans	2700 Arendonk
T: 0443 546 96 70	T: 044 217 09 00
F: 0443 546 96 01	F: 044 217 09 09
E: info@bbslasoft.nl	E: info@bbslasoft.be
I: www.bbslasoft.nl	I: www.bbslasoft.be



Het productieorder van elke bestelling die is afgewerkt, wordt door de productiechef gescand, waardoor het systeem automatisch alle gegevens (via partijnummer) op de juiste bestelbon plaatst én voor tracering bijhoudt.

teem automatisch productiestickers maakt. Deze wordt in het atelier uitgeprint en komt (naargelang de vereisten) terecht bij de persoon die het product moet afwerken. **Bart Van Molle** : "Zo gaan bestellingen voor geportioneerde producten naar de portioneerder die dan mondeling aan de andere personeelsleden vraagt om de vis te kuisen en te onthuiden. Een order voor onbewerkte vis komt dan weer bij de picker terecht, omdat er geen verdere behandelingen nodig zijn." Elke behandeling die de vis ondergaat, gaat met het scannen van de barcode op de kist gepaard. Op die manier kan **Neptunus** per partij vis nagaan welke bewerkingen ze heeft ondergaan en waar ze uiteindelijk is terechtgekomen. Het productieorder van elke bestelling



Nadat de vis alle benodigde bewerkingen heeft ondergaan, wordt ze gewogen. De weegschaal geeft het gewicht aan **Vers 3000** door, die dat op de bestelbon aanvult én tevens een label met product, klant en traceergegevens (eventueel in een barcode) opmaakt.

die is afgewerkt, wordt door de productiechef gescand, waardoor het systeem automatisch alle gegevens (via partijnummer) op de juiste bestelbon plaatst én voor tracering bijhoudt. Daarna wordt de vis gewogen: de weegschaal geeft het gewicht aan **Vers 3000** door, die dat op de bestelbon aanvult én tevens een label met product, klant en traceergegevens (eventueel in een barcode) opmaakt. Deze wordt uitgeprint en op de kist met de vis gekleefd. **Jan Ickx**: "Voor bestellingen die worden afgehaald, kan de bestelbon in de productiehale worden gegenereerd. Gaat het om verschillende leveringen die op één vrachtwagen worden getransporteerd, dan worden de respectievelijke documenten in het kantoor afgeprint. **Vers 3000** zorgt tevens voor een directe link met een database waarin alle prijslijsten en -afspraken zijn opgeslagen. Op die manier kunnen ook de facturen automatisch worden opgemaakt én is er altijd een update controle van de openstaande rekeningen mogelijk."

ROI van amper twee jaar!

Hoewel de zaakvoerders van Neptunus lang hebben gearzeld om de investering van om en bij de 60.000 euro door te voeren, zijn ze nu zelfs teleurgesteld dat ze niet eerder de knoop hebben doorgemaakt. **Bart Van Molle** : "De return-on-investment zal amper twee jaar bedragen. Want niet alleen kunnen we nu meer werk met minder personeel aan. Ook slagen we erin om een beter zicht op openstaande facturen te houden. Tevens kunnen we zogenaamd verdwenen producten snel en gemakkelijk opsporen: iets wat in het verleden onmogelijk was. Een andere grote besparing is dat we onze boekhouding in eigen beheer kunnen doen: een kostenpost die vroeger werd uitbesteed. De persoon die zich voordien met het encoderen van alle briefjes bezighield, heeft door de automatisering immers voldoende tijd gekregen om deze taak op zich te nemen. Daarnaast worden er geen fouten meer gemaakt én voldoen we voor honderd procent aan de traceringswetgeving. Nog een ander groot pluspunt is dat we vanuit een andere locatie in Vers 3000 kunnen inloggen, zodat we altijd kunnen volgen wat er op kantoor gebeurt en we bijvoorbeeld ook van thuis uit bestellingen kunnen ingeven. Dit komt niet alleen ons privé-leven ten goede, maar leidt tevens tot een grotere klantentevredenheid. Want zonder naar kantoor te komen, kunnen we nu inspelen op bestellingen die 's avonds laat worden doorgegeven. De implementatie van een ERP-systeem is – vooral voor kleinere bedrijven zonder informaticatraditie – misschien een harde noot om kraken, maar de inspanning wordt dubbel en dik beloond. Ik kan het iedereen maar aanraden!"

Industriële kunststofvloeren



© foto's RPM/Belgium N.V.

DURACON® - MONILE®
MONOPUR® - MONEPOX®

naadloos
hygiënisch
gemakkelijk te reinigen
duurzaam
2 uur na applicatie
gebruiksklaar
hittebestendig
glad of antislip
voor nieuwbouw of
renovatie

Contacteer ons vrijblijvend!



PROTECTIVE QUALITY®

RPM/Belgium N.V.

H. Dunantstraat 11B • 8700 Tielt
Tel: 051 / 40 38 01
Fax: 051 / 40 00 71
sales@rpm-belgium.be
www.rpm-belgium.be

An RPM Company

