



Dries Aerts, mede-eigenaar,
Aerts NV

Microsoft Dynamics NAV

Kristalheldere bedrijfsvoering bij groothandel in glas en decoratie Aerts NV met Microsoft Dynamics NAV en iFacto

“Het is vandaag veel efficiënter werken dan vroeger. Ik durf gerust te stellen dat wij bij picking-opdrachten 20% tijd winnen.”

Dries Aerts, mede-eigenaar,
Aerts NV

Wie werk maakt van een uitgekiend merkenbeleid, een logistieke afhandeling op topniveau en een betere serviceverlening, zet al een flinke stap op weg naar de top. Dat bewijst alvast de groothandel in glas en decoratie Aerts NV, die met de invoering van Microsoft Dynamics NAV de logistieke, administratieve en financiële processen over heel het bedrijf stroomlijnde en meteen ook resources vrijmaakte om te voldoen aan de vraag van de klant naar een steeds betere informatievoorziening. Het geïntegreerde platform dat door iFacto werd ingevoerd, moet Aerts NV toelaten om ook in de komende jaren te blijven optimaliseren en innoveren, van de integratie met een forecasting-tool tot eCommerce.

Groothandel wordt verdeler van eigen merken

Sinds de oprichting in 1960 heeft het familiebedrijf Aerts NV zich ontpopt van een klassieke groothandel in huishoud-, horeca- en geschenkartikelen tot een verdeler van eigentijdse merken zoals Salt&Pepper, Yong en Chic.

Na jaren van sterke groei kan het bedrijf vandaag een plaats claimen in de Top-3 binnen de sector. 70% van de omzet wordt gerealiseerd in de Benelux, 30% in de rest van Europa. In het kader van de internationale expansie kocht Aerts NV een bedrijf op in Frankrijk, terwijl het in China een bedrijf oprichtte dat instaat voor de inkoop.



Overzicht

land: België

sector: productie & distributie

Profiel

Aerts NV is een groothandel in huishoud-, horeca- en geschenk-artikelen.

Uitdaging

Aerts NV wilde migreren naar één geïntegreerd softwareplatform dat kon bijdragen aan meer efficiëntie en een betere informatievoorziening voor de klant.

Oplossing

iFacto kon Aerts NV overtuigen met Microsoft Dynamics NAV en de module Distri+.

Voordelen

- Verkooporders en toonbankverkoop sturen automatisch alle logistieke processen aan in magazijn
- Betere service aan de klant in de vorm van gepersonaliseerde Excel-rapporten
- Antwoord op groeiende vraag naar EDI
- Geïntegreerde planning en tracering van containers met gedetailleerde kostprijsbepaling
- Sectorexpertise van iFacto



Aerts NV telt vandaag 2 à 3000 actieve klanten: zowel grootdistributie als detailhandel, tuincentra en meubelwinkels. Via een uitgekiend merkenbeleid slaagt het bedrijf erin om voor ieder kanaal een aangepaste commerciële strategie toe te passen.

Microsoft Dynamics NAV en iFacto: geïntegreerd platform en sectorexpertise

Aerts NV heeft altijd een prioriteit gemaakt van automatisering. Als opvolger van het softwaresysteem Vero koos het bedrijf enkele jaren geleden voor andere ERP-oplossing dat zijn beloftes echter niet kon waarmaken; het project werd dan ook afgevoerd.

Met iFacto en Microsoft Dynamics NAV bleek het daarna wel goed te zitten: "iFacto kon ons met Microsoft Dynamics NAV en de Distri+-module een oplossing voorstellen die standaard grotendeels aan onze verwachtingen voldeed, zowel op het gebied van magazijnbeheer als financiën en Business Intelligence. Bovendien kon iFacto uitpakken met heel wat ervaring in de sector," legt Dries Aerts, mede-eigenaar van Aerts NV, uit.

Wanneer logistiek een troef wordt

Het magazijnbeheer bij Aerts NV was in het verleden een grotendeels manueel proces waar veel papierwerk kwam bij kijken. Microsoft Excel was er, zoals in vele KMO's, de belangrijkste softwaretool.

Als bedrijf streeft Aerts NV er echter naar om zijn logistieke troeven ten volle uit te buiten: tussen bestelling en levering mikt men op een termijn van drie dagen. Dries Aerts: "Als je een catalogus hebt van 6.000 actieve referenties en een magazijnoppervlakte van 22.000 m² ben je wel verplicht om te investeren in magazijnautomatisering op topniveau."

Naast het picking-magazijn pakt de onderneming uit met een indrukwekkend semi-geautomatiseerd bulkmagazijn, dat in de hoogte werd uitgebouwd. Automatische magazijntrucks op basis van inductie zorgen ervoor dat ieder pallet meteen op de juiste locatie terecht komt.

Het ganse picking- en herbevoorradsingsproces wordt vandaag centraal aangestuurd vanuit Microsoft Dynamics NAV. Door verschillende verkooporders te combineren zorgt Microsoft Dynamics NAV voor het creëren van optimale picking-lijsten, waarbij de magazijnrouting kan ingesteld worden in functie van de individuele magazijnier.

Containertransport

Ook aan de inkoopzijde is Microsoft Dynamics NAV een centrale draaischijf geworden. Iedere container wordt nauwgezet gevuld op basis van





inkooporderlijnen in het softwaresysteem. Zo is er sprake van een containerplanning en -tracering van A tot Z.

Daarnaast is ook de reële kostprijs van de inhoud van iedere container nu gekend. Dries Aerts: "Per individueel artikel in de container kunnen wij in Microsoft Dynamics NAV verschillende directe én indirecte kosten toewijzen. Dit laat ons toe om voor ieder artikel de exacte verkoopprijs en -marge te bepalen."

Toonzaalverkoop: bestellen én meenemen

Aerts NV beschikt in de hoofdzetel in Geel over een toonzaal van 800 m2 waar alle artikelen besteld én meteen ook meegenomen kunnen worden.

Verkoopmedewerkers maken gebruik van handscanners om het gekozen artikel meteen in te scannen. Via WiFi wordt deze informatie automatisch doorgestuurd naar Microsoft Dynamics NAV, waar meteen een offerte of verkooporder wordt aangemaakt.

De automatisering zet zich door in het magazijn: de magazijnmedewerker krijgt automatisch een picking-order die hem toelaat om de geselecteerde artikels meteen uit het magazijn te halen en binnen enkele minuten klaar te zetten voor de klant.

Dries Aerts: "Het is vandaag veel efficiënter werken dan vroeger. Ik durf gerust te stellen dat wij bij picking-opdrachten 20% tijd winnen."

Beter inzicht in het bedrijf

De combinatie met rapportering en Business Intelligence biedt volgens Dries Aerts een grote meerwaarde: "Wij hebben nu in real-time inzicht in onze verkoopresultaten over alle klanten en landen heen. Daardoor kunnen wij als groeiend bedrijf onze commerciële strategie veel beter aansturen dan vroeger."

Klant wordt steeds veeleisender

De klant verwacht volgens Dries Aerts een steeds betere service in de vorm van informatie. iFacto voorzag in Microsoft Dynamics NAV de mogelijkheid om voor iedere klant een individueel Excel-rapport te creëren in het formaat dat hij zelf wenst. Zo kan de klant bijvoorbeeld, indien hij dat wenst, de detaillijnen uit zijn inkooporder ook in Excel ontvangen.

"Vroeger lag onze focus op de ingave van orders. Vandaag zijn wij in staat om extra service te leveren in de vorm van gepersonaliseerde informatie," legt Dries Aerts uit.

Ook op de toenemende vraag naar EDI kan Aerts NV met Microsoft Dynamics NAV een antwoord bieden: met de Franse grootdistributeur Auchamps verloopt heel het aankoopproces via elektronische weg op het niveau van inkooporders en facturen. Dries Aerts ziet in de komende tijd het gebruik van EDI alleen maar toenemen bij andere klanten.

Groeipad voor de toekomst

Ook in de komende maanden zal automatisering bij Aerts NV een topprioriteit blijven. Zo wordt vandaag naarstig gewerkt aan de integratie van Microsoft Dynamics NAV met een geavanceerde forecasting-oplossing. Ook de invoering van een eCommerce-website, volledig geïntegreerd met de backoffice in Microsoft Dynamics NAV, staat op het programma.

"De grote meerwaarde van Microsoft Dynamics NAV en iFacto Distri+ is dat wij nu beschikken over één geïntegreerd platform met quasi onbeperkte mogelijkheden. Als je zelf bereid bent om je eigen procedures enigszins aan te passen, ontdek je bijna dagelijks nieuwe functies die kunnen bijdragen aan een verbetering van je efficiëntie en van je serviceverlening," stelt Dries Aerts tot besluit.

Voor meer informatie over Aerts NV, bezoek www.aertsnv.be.

Voor meer informatie over de producten en diensten van iFacto, bel naar +32 (0)3 443.20.70, bezoek www.ifacto.be of mail naar info@ifacto.be.

Voor meer informatie over de producten en diensten van Microsoft, bel naar +32 (0)2 503 31 13 of bezoek www.microsoft.be.

