

Customer Success Story

'Van verliesgevende eenmanszaak naar bloeiende groothandel – mede dankzij Exact'

BTN de Haas, gevestigd in Groningen, is een agrarische technische groothandel. Zij handelen onder meer in machineonderdelen en accessoires (alles behalve de machines zelf), en dierenwelzijnproducten: alles voor de veeteelt en akkerbouw. In hun servicewerkplaats onderhouden en repareren zij tuin- en parkmachines, en mechanisch en elektrisch gereedschap. Hun primaire klant is de 'nieuwe', commerciële boer. Deze boeren hebben behoefte aan een professionele partner, niet alleen met een ruim assortiment, maar ook goede service en gespecialiseerde kennis. In de loop der tijd is het bedrijf veel meer gaan verkopen: hoog segment hogedrukreinigers, miniaturen (speelgoed, bijvoorbeeld trekkers) en zelfs trampolines. Dankzij internetverkoop willen zij in de nabije toekomst hun afzetmarkt verveelvoudigen.



OUDE SITUATIE

Tot 1993 was BTN de Haas een eenmanszaak. Er was geen computer. De eigenaar deed zowel artikelbeheer als boekhouding op papier. Er was geen zicht op marges, omzet en winst. De ene klant kreeg voor hetzelfde product een hogere prijs dan de andere, er werd ad hoc korting gegeven bij grote bestellingen, et cetera. Toen het bedrijf werd overgenomen en er vooral professioneler naar de cijfers werd gekeken, bleek dat er structureel verlies werd gedraaid.

DE OPLOSSING

Vanaf 1993 werkt BNT de Haas al met Exact, toen nog in DOS. Vanaf dat moment werden artikelen in de computer ingevoerd, standaardmarges berekend, voorraden bijgehouden en omzetcijfers berekend. Jaar na jaar werden er grote professionaliseringsslagen gemaakt. Inmiddels wordt het hele verkoopproces in Exact Globe Next gemanaged. In 1993 draaide het bedrijf structureel verlies. Nu, in 2013, haalt BTN de Haas ruim 4 miljoen euro omzet op jaarbasis, met een marge van 33 procent.

DE VOORDELEN

- Volledig geautomatiseerd verkoopproces
- Eenvoudig monitoren van resultaten
- Custom managementrapportages in slechts enkele kliks.
- Dankzij bovenstaande voordelen actief sturen op in- en verkoop, marges, etc.
- Snel aanpassen van marges
- Eenvoudig beheren van reclameacties (bijvoorbeeld invoeren van tijdelijke kortingen)
- Artikelen makkelijk en snel automatisch invoeren in de webshop

= exact

And it all comes together.





‘Exact stelt ons in staat duizenden agrarische producten te beheren, en logistiek van bestelling tot levering te beheersen’

Directeur/eigenaar Wim Kwant



Vanaf 1993 speelt Exact een steeds groter wordende rol bij BTN de Haas. De software heeft geholpen het bedrijf winstgevend te maken. Directeur en eigenaar Wim Kwant, die nu 20 jaar de leiding heeft, begon met het automatiseren van de boekhouding. Eerst de debiteurenadministratie, daarna het artikelbestand, enkele jaren later de invoer en verwerking van orders volledig in Exact, en zo verder. In 2007 begon BTN de Haas met een eigen webshop.

‘Op elk gewenst moment, op elk gewenst niveau, inzicht in onze financiële cijfers’

BTN de Haas gebruikt Exact Globe Next inmiddels als kompas, om dagelijks de koers van het bedrijf te bepalen. Wim: ‘Exact biedt ons de mogelijkheid om onze financiële cijfers op elk gewenst moment, op elk gewenst niveau, op te roepen. Vooral de verkoopcijfers op productgroepniveau zijn voor ons interessant.’ Op basis van die cijfers kan BTN de Haas bijvoorbeeld zien welke producten achterblijven in de verkoop. ‘Daar kunnen we wat mee: is een product wellicht te duur? Moeten we er meer reclame voor maken en er dus marketingbudget aan besteden? Of zit er geen toekomst in het product en kunnen we het beter afstoten?’ Op soortgelijke wijze wordt er gekeken of er te weinig of juist te veel verdiend wordt op een bepaald product. Op basis daarvan worden eventueel de marges aangepast.

Het bedrijf heeft regelmatig kortingsacties. Dan moeten prijzen in de winkel (en tegenwoordig ook de webshop) tijdelijk aangepast worden. ‘Met Exact kunnen we dat snel en controleerbaar doen, zodat we na de kortingsactie weer de standaard prijzen hanteren.’

‘Door internetverkoop willen we verder groeien. Exact Globe Next maakt dat mogelijk’

John Pettinga is sinds 1998 in dienst als verantwoordelijke voor de website en inkoopcontrole. In 2007 opende onder zijn leiding de webshop van BTN de Haas. Een belangrijke stap: hiermee werd de rest van Nederland als markt ontsloten. John: ‘De nieuwe boer heeft geen behoefte meer aan een rijdende winkel aan huis. Boeren van nu bestellen ’s avonds hun producten op internet.’ Oftewel: boeren zijn niet meer regiogebonden wat betreft inkoop, dus BTN de Haas niet wat betreft verkoop. ‘Aanvankelijk legden we er echter geen focus op; het was leuk voor erbij.’ Maar al snel begonnen de online orders zich op te stapelen. Die groei zette door, en nu moet BTN de Haas hun procesmanagement ingrijpend aanpassen om de volle potentie van online verkoop te kunnen benutten. ‘De groeipotentie is enorm, maar we moeten er wel klaar voor zijn. Om maar één ding te noemen: we moeten efficiënter orderpikken.’ Bovendien wil Wim wel uitbreiden, maar alleen wat betreft verkoop, niet met meer mensen. Wederom is Exact Globe Next de sleutel om dit te realiseren: ‘De koppeling met de webshop is er al. Daardoor kunnen we snel en eenvoudig grote groepen artikelen automatisch in de



webshop invoeren.’ Binnenkort is het tijd voor de volgende stap: ‘Het proces van bestelling tot levering automatiseren met Exact, óók het orderpikken, zodat we onze leveringsbelofte (vandaag besteld, morgen in huis) ook landelijk kunnen waarmaken.’

‘Als ik een automatiseringswens heb, heeft Exact meestal al een oplossing’

Wim, als echte ondernemer, wil nog veel verdergaan met de automatisering van zijn bedrijfsvoering: ‘Ik wil een dashboard, waarop ik real-time mijn financiële cijfers kan monitoren en verder vooruit kan kijken. Letterlijk metertjes die constant uitslaan en teruglopen, zodat ik nog veel beter kan sturen op de markt, marges kan aanpassen, reclamecampagnes kan starten, et cetera.’

John ziet eveneens de mogelijkheden en de voordelen, maar: ‘Bij ingrijpende veranderingen moet je het personeel eerst meekrijgen. Vaak heeft het immers direct invloed op hun werkwijze.’ Wim beaamt dat, want in het verleden heeft de voortschrijdende automatisering ook bij BTN de Haas voor weerstand gezorgd. Zelfs bij Wim zelf: ‘Toen hier de eerste computer kwam, wist ik de escape-knop niet eens te vinden.’ Exact was er vanaf dat prille automatiseringsbegin bij. Weerstand sloeg al snel om in gebondenheid aan de computer: ‘Wij groeiden, en Exact groeide met ons mee. Als ik een automatiseringswens heb, hebben zij daar meestal al een oplossing voor. Dat bewonder ik; zij zitten, net als ik, bovenop de markt.’

Feiten

Naam organisatie	: BTN de Haas
Organisatievorm	: BV
Aantal medewerkers	: 16
Product	: Exact Globe Next
Aantal gebruikers	: 16

Branche	: Groothandel
Focusgebieden	: Logistiek
Implementatiepartner	: Sense-IT
Besparing	: n.b.