

De software groeit mee met het bedrijf

Stoffels Tomaten ondersteunt toekomstplannen met Exact

Stoffels Tomaten is een modern tomatenbedrijf. Het zet niet alleen in op kwaliteit, innovatie en duurzaamheid, maar ook op digitalisering. Met de combinatie van Exact Online Handel Professional en een eigen WMS-tool laat Stoffels Tomaten zijn productie en administratie efficiëntie op elkaar aansluiten. Dat zorgt voor een professionele, digitale omgeving die de verdere groei van het bedrijf probleemloos aankan.

Toen Paul Stoffels in 1995 van start ging met de teelt van tomaten, koos hij niet het meest voor de hand liggende pad. Hij begon in Rijkevorsel met de teelt van kleine trostomaatjes. Die 'specialties' vormen tot op vandaag het kernproduct van het bedrijf: tomaten in allerlei kleine formaten en uiteenlopende kleuren. Een tweede belangrijk kenmerk voor Stoffels Tomaten is dat het bewust kiest voor verticale integratie. Terwijl de meeste bedrijven zich op de teelt concentreren en hun tomaten via de veiling verkopen, houdt Stoffels Tomaten de hele keten zo veel mogelijk in eigen beheer. Het bedrijf beschikt over tien hectare serres voor eigen, duurzame teelt. Daarnaast werkt het samen met lokale telers. Belangrijk is vooral dat Stoffels Tomaten vervolgens ook zelf instaat voor de verpakking en de verkoop van de tomaten.

Zowat negentig procent van de omzet van Stoffels Tomaten bestaat uit kleinverpakkingen voor de retail. De tomaten zijn bij zowat alle retailers te koop in allerlei dozen en mand-

jes: als huismerk, maar ook onder eigen naam, zoals Toma'Box en Toma'Dor. De focus ligt daarbij op duurzame verpakkingen. Zo dringt het bedrijf het gebruik van plastic verpakking almaar verder terug. Naast de hoofdzetel heeft Stoffels Tomaten in Rijkevorsel nog een aparte vestiging voor de geautomatiseerde verpakking van producten. Het bedrijf beschikt er onder meer over een doosopzetmachine. Alles samen verpakken de 250 medewerkers per jaar een volume van acht miljoen kilogram tomaten. Met dat volume bedient Stoffels Tomaten zeventien Europese landen.

Tweeduizend prijzen

"We werken met een vers product", zegt Lode Erreygers, verantwoordelijk voor finance en energie bij Stoffels Tomaten. "De bestelling die we vandaag ontvangen, leveren we morgen bij de klant. Snelle en correcte communicatie is daarbij essentieel." Vroeger steunde Stoffels Tomaten op twee aparte, niet-geïntegreerde systemen voor productie en facturering. Met name het beheer van de prijslijsten vormde daarbij een uitdaging. "We hebben een breed



Lode Erreygers, verantwoordelijk voor finance en energie bij Stoffels Tomaten: "De grote meerwaarde van Exact is de snelheid waarmee we toegang hebben tot informatie."

productaanbod én een uitgebreide klantenportefeuille. Met verschillende klanten maken

we voor al die producten zowat iedere week nieuwe prijsafspraken. Voor sommige producten hanteren we dagprijzen. Het zorgt ervoor dat we een kleine tweeduizend verschillende prijzen opvolgen. Dat manueel blijven doen, was niet meer haalbaar."

Stoffels Tomaten dacht het vraagstuk in eerste instantie op te lossen met de implementatie van een traditioneel ERP-pakket. "Dat bleek niet alleen veel te groot en te duur, maar ook functioneel niet echt wat we nodig hadden. We zijn een bedrijf met heel specifieke processen, die zich niet zomaar laten vangen binnen een standaard ERP-omgeving", aldus Lode Erreygers. Stoffels Tomaten besliste daarom het over een andere boeg te gooien. Het bedrijf koos initieel voor Exact Online Essentials als platform voor de verwerking van bestellingen. Daarnaast besliste het om het WMS-pakket van Vanboxtel – dat al langer in gebruik was – te behouden voor de opvolging van de productie.

Alles onder een dak

"Het grote voordeel van die aanpak is dat we zo een connectie maken tussen bestellingen en productie", zegt Lode Erreygers. De orders bereiken het bedrijf intussen via verschillende kanalen: via telefoon en e-mail, maar ook via de B2B-webshop van Stoffels Tomaten. Retailers sturen hun bestellingen vaak via EDI door. Lode Erreygers: "Voor ons is het belangrijk dat Exact al die kanalen samenbrengt. Vroeger konden we bijvoorbeeld geen bestellingen via EDI ontvangen, terwijl de retailers daar al lang



Stoffels Tomaten beschikt over tien hectare serres voor eigen, duurzame teelt. Daarnaast werkt het bedrijf samen met lokale telers.

om vroegen. Exact centraliseert alle orders en koppelt ze vervolgens aan de juiste prijzen. Het beheer van de prijzen ondersteunen we in een aparte tool die met Exact is geïntegreerd. Op het vlak van administratie en opvolging is er zo heel veel vereenvoudigd en verbeterd."

De verwerking van de bestellingen leidt bij Stoffels Tomaten per maand tot 2.500 à 3.000 verkoopfacturen. Dankzij de koppeling van de systemen is de facturering niet langer gevoelig voor manuele fouten. "Tegelijk draagt Exact zo ook bij aan een hogere graad van leverbetrouwbaarheid", zegt Lode Erreygers. "We zien in het systeem nu veel sneller of we een gevraagd product al dan niet kunnen leveren. Dat is voor iedereen beter, ook voor de klant. Die weet namelijk meteen wat er haalbaar is."

Van administratie naar controle

Intussen stapte Stoffels Tomaten over naar Exact Online Handel Professional. In de praktijk rekenen drie vennootschappen met samen zowat twintig gebruikers op de software. "Het mooie aan Exact is dat je het gebruik van de software stap voor stap kunt uitbreiden", legt Lode Erreygers uit. "Zo namen we intussen ook de MRP-module (material requirements planning) in gebruik. Omdat alle informatie binnen één platform beschikbaar is, kunnen we beter plannen wat we in de toekomst nodig zullen hebben, bijvoorbeeld op het vlak van verpakkingsmaterialen en etiketten. Ook dat is uiteraard mooi meegenomen."

Belangrijk voor Stoffels Tomaten is dat Exact zo met het bedrijf meegroeit.

L. Erreygers: "Het bedrijf heeft zich de voorbije jaren heel snel ontwikkeld. Dankzij Exact kunnen we met het team echter veel meer aan dan vroeger. Dankzij de integratie besteden we heel wat minder tijd aan de ingave van data en andere administratie. We kunnen ons veel meer concentreren op controle. Dat is echt een groot verschil met vroeger."

Soepele integratie

De essentie van het verhaal is dat Exact daarnaast ook heel wat complexiteit wegneemt uit de bedrijfsvoering van Stoffels Tomaten. Sommige retailers staan zelf in voor de verdeling van de producten bij de verschillende winkels. Andere, voornamelijk Duitse retailers, laten hun verschillende, lokale distributiecentra rechtstreeks door Stoffels Tomaten beleveren. "In dat geval moeten we heel gericht en kort op de bal kunnen spelen," zegt Lode Erreygers, "want al die distributiecentra plaatsen hun bestellingen rechtstreeks bij ons. Zonder Exact – en zonder de mogelijkheid om bestellingen via EDI te ontvangen – zouden we dat niet kunnen. De oplossing zorg ervoor dat we die hoge graad van complexiteit toch vlot aankunnen."

Algemeen gesproken bestaat het grootste voordeel van Exact uit de mogelijkheid om de diverse informatiebronnen binnen het bedrijf te bundelen. "Zo hebben we niet alleen drie eigen vrachtwagens waarmee we de grote retailers beleveren, we werken ook met externe transporteurs", vervolgt Lode Erreygers. "Exact laat toe onze info efficiënt te synchroniseren met die van de externe partners." Stoffels Tomaten maakt daarbij gebruik van T-Box, een synchronisatietool van Exact-partner Acconet. Het is dezelfde tool die instaat

voor de koppeling tussen Exact, dat alles in cijfers uitdrukt, en de WMS-omgeving, die alles in kilo's weergeeft.

L. Erreygers: "Op zich is ons hele proces niet zo moeilijk: de klant plaatst een bestelling, wij plukken, verpakken en leveren. Maar omdat we met verse voeding werken, moet elke stap doorheen het proces traceerbaar zijn. In het kader van de verplichtingen rond voedselveiligheid houden we die traceringsinformatie in een apart systeem bij. T-Box koppelt de informatie op zijn beurt met Exact. Zo kunnen we de traceerbaarheid garanderen van iedere verpakking die we aan een klant leveren."

Snelheid

Voor zijn financiële rapportering heeft Stoffels Tomaten geen nood aan een aparte tool. De rapportering vindt plaats binnen Exact zelf. "De grote meerwaarde is de snelheid waarmee we toegang hebben tot informatie", vindt Lode Erreygers. "Snelheid is een belangrijke factor in onze business, ook op het financiële vlak. Aankopen boeken we snel in, verkoopfacturen sturen we direct uit. Het laat ons toe snel te rapporteren, zodat we – indien nodig – ook meteen kunnen bijsturen." De consolidatie van de resultaten van de drie vennootschappen van Stoffels Tomaten voert Lode Erreygers zelf uit. "Exact biedt daarvoor alle benodigde cijfers aan, dus dat loopt heel vlot."

De verkoopmedewerkers maken gebruik van de CRM-module binnen Exact. "Het zorgt bij sales voor een grotere betrokkenheid. De medewerkers zien hoe de omzet van hun klanten evolueert. Het maakt dat ze meer gefocust kunnen werken. Tegelijk kunnen ze er op een heel gebruikersvriendelijke manier over rapporteren



Exact zorgt bij Stoffels Tomaten voor een hogere graad van leverbetrouwbaarheid. Het bedrijf ziet in het systeem nu veel sneller of het een gevraagd product al dan niet kan leveren.

aan het management." Dat gebruikersvriendelijke karakter komt trouwens in het hele verhaal naar voren. "We hebben twee dagen ondersteuning gekregen van een consultant, maar de meeste dingen hebben we gewoon zelf gedaan", zegt Lode Erreygers. "Exact biedt een erg intuïtieve omgeving. Je bent er snel mee weg. Op ongeveer drie maanden tijd waren we volledig operationeel met de oplossing."

Klaar voor de toekomst

Door de komst van Exact verschoof de klemtoon bij Stoffels Tomaten van data-administratie naar controle. "Sales en boekhouding kunnen nu veel meer aan met dezelfde teams", zegt Lode Erreygers. "Op die manier is Exact essentieel voor ons verdere traject. We kunnen nu flink groeien zonder dat we de teams daarvoor op gelijke tred moeten opschalen. Het biedt ons de kans om ook de grote retailers op een vlotte manier te 'onboarden'. Of anders gezegd: we zijn klaar voor de toekomst."

De combinatie van Exact en de WMS-omgeving blijkt voor Stoffels Tomaten het perfecte alternatief voor een klassiek ERP-pakket. "Onze aanpak is heel anders geweest", besluit Lode Erreygers. "We hebben gekozen voor een 'bottom-up' implementatie van Exact: we zijn op de vloer begonnen en hebben de tool zo stap voor stap uitgebreid. Dat was essentieel voor de adoptie en het succes van de software bij ons. In dat opzicht verschillen we sterk van een klassiek ERP-verhaal, waar een implementatie doorgaans van bovenaf wordt opgelegd."

DVD



Zowat 90% van de omzet van Stoffels Tomaten bestaat uit kleinverpakkingen voor de retail. De tomaten zijn bij zowat alle retailers te koop in allerlei dozen en mandjes: als huismerk, maar ook onder eigen naam.