



MAAREL ORCHIDS



Maarel Orchids is een ultra moderne Phalaenopsis kwekerij met 2 locaties. Het bedrijf teelt grootbloemige Phalaenopsis van hoge kwaliteit op ruim 10 hectare. Door de inzet van meer dan 70 medewerkers en met toepassing van moderne teelttechnieken biedt Maarel jaarrond een breed assortiment grootbloemige Phalaenopsis aan.

De locatie Maasdijk -7,5 hectare groot- is hypermodern met ver doorgevoerde automatisering, een geconditioneerde afweeke ruimte en verwerkingsruimte. De teelt vindt hier onder optimale omstandigheden plaats. Mede door de mechanische- en bedrijfsautomatisering zijn ook de werkomstandigheden voor de medewerkers uitstekend.

“Bij Maarel Orchids staat de klant centraal, ons bedrijf houdt altijd rekening met de wensen van de klant. Deze klantinformatie was vooral in ons hoofd opgeslagen toen onze kwekerij nog uit 3,8 hectare bestond. Toen we de nieuwbouw realiseerden, was het aannemelijk om binnen ons nieuwe ERP pakket een oplossing te kiezen,” aldus Arno van der Maarel, Algemeen Directeur bij Maarel Orchids.

“SDF was destijds de grootste speler in de tuinbouw, maar wij dachten dat dit systeem onze groeiwensen niet kon faciliteren. Ook was het niet financieel geïntegreerd en dat was voor ons één van de absolute voorwaarden. Exact was in die tijd bezig met een soort ERP pakket, maar dat was niet wat we zochten. We hebben SAP overwogen, maar daarbij ontbrak enige kennis van de tuinbouw. Ik had al eens wat gelezen over Microsoft Dynamics NAV en zag dat als een mogelijke optie. De keuze is uiteindelijk gemaakt op basis van Turn Key. Flier Systems heeft het afleversysteem ontworpen en zij werken met Indigo Solutions samen. Indigo had een tuinbouw oplossing ontwikkeld op basis van standaard Microsoft Dynamics NAV; IS Agriware.”

Na de kennismaking werd Levoplant bezocht voor een referentiebezoek. Daarna volgde de demo van de tuinbouwmodule IS Agriware van Indigo Solutions. Tijdens die demo herkendden Arno en José van der Maarel de branchekennis van Indigo en zagen zij aansluiting in de manier van werken. Besloten werd om met de financiële implementatie van NAV te starten. Deze implementatie ging zeer voorspoedig. Daarna volgde de procesautomatisering die wat moeizamer verliep. “Dat had vooral te maken met de communicatie omtrent storingen en aanloop problemen,” aldus Marcel Boom, verantwoordelijk voor Marketing & Verkoop bij Maarel Orchids. “Een andere manier van werken vereist een andere manier van denken en daarop anticiperen door bedrijfsprocessen anders in te richten. Het is niet eenvoudig om de oude manier van werken los te laten en de mogelijkheden binnen een nieuwe omgeving snel te benutten. Verder was het bij storingen moeilijk in te schatten of het in de software of in de hardware lag. We hebben hiervoor een structureel overleg ingevoerd waarbij een contactpersoon van ons en een contactpersoon van Flier en Indigo was betrokken. Hierdoor konden we versneld constructieve oplossingen doorvoeren

De laatste fase bestond uit de implementatie van het ordersysteem van IS Agriware. “Dat was voor de af-



“NAV biedt ons voorsprong door informatie.”

Arno van der Maarel,
Algemeen Directeur Maarel
Orchids

Over Indigo

Indigo Solutions BV is een IT specialist voor de tuinbouw die zich richt op de optimalisatie van bedrijfsprocessen op kwekerijen. Hiertoe heeft Indigo twee standaard oplossingen ontwikkeld. Voor een optimaal inzicht in de logistieke en financiële processen is IS Agriware ontwikkeld, een add-on gebaseerd op het standaard ERP softwarepakket Microsoft Dynamics™ NAV. Voor de aansturing, visualisatie & communicatie met diverse mechanische systemen is ISAL software ontwikkeld.

Contact

telefoon +31 (0)180 445020
info@indigosolutions.nl



deling verkoop de belangrijkste fase. Teeltregistratie is altijd belangrijk voor ons bedrijf geweest, nu konden we beter betrouwbare informatie sneller uit het systeem halen. We kunnen met behulp van onze gegevens in NAV een totale beoordeling over een totale partij geven. Deze statistieken zorgen ervoor dat data op het laagste niveau –per plant- wordt omgezet tot informatie om rassen en leveranciers te beoordelen en beslissingen te nemen voor toekomstige inkopen. Na 1 jaar zijn we al gaan sturen op welke rassen we wel en welke we niet willen produceren. Dat inzicht is essentieel als je je klanten centraal stelt.“

Over de samenwerking met de consultants van Indigo is Maarel Orchids tevreden. “We sparren met onze vaste consultant over de mogelijkheden, hij denkt mee over structurele oplossingen. Wat willen we bijvoorbeeld statistisch zien en hoe kunnen we dit in het systeem opnemen? Uitgangspunt hierbij is om zo dicht mogelijk bij de standaard te blijven. Maatwerk is zo gemaakt, maar dat proberen we te vermijden.”

De laatste ontwikkeling bij Maarel Orchids is Offerte Advanced waarmee CRM verder versterkt wordt. “De CRM module is van wezenlijk belang voor Maarel Orchids. We gebruiken die niet alleen om onze relaties in kaart te brengen, maar zeker ook om inzicht in de markt te verkrijgen. Continu vragen wij ons af wat onze klanten willen en hoe we hieraan kunnen voldoen. Dat kan om de planten gaan, maar ook om de verpakking en de manier van data verstrekking. Alleen als je alles vastlegt, kun je hierin signalen en structuren ontdekken. Dit is complexe materie, maar wel noodzakelijk voor onze manier van werken,” aldus Marcel Boom. Van der Maarel vult aan; “Alleen met een goed CRM systeem blijven wij in staat om het



niveau van onze klantinformatie te borgen. Met een ERP systeem waren we al wel in staat om ook onze financiële- en productieprocessen te ondersteunen.”

Maarel Orchids gaat binnenkort weer uitbreiden waardoor de productie van 5,7 naar 7 miljoen planten per jaar stijgt en het aantal hectare van de locatie Maasdijk 9,5 wordt. “Ons systeem kan dit aan, daar zijn we niet bang voor. Waar we voor moeten waken is dat de voorsprong in informatie behouden blijft. Die heeft ons zo ver gebracht en dat willen we graag zo houden. Je kunt wel groter worden, maar zorg ervoor dat je blijft begrijpen wat de klant wil. Daarmee ondersteunt NAV ons,” sluit Arno van der Maarel af.

Project in het kort

De uitdagingen

- 1 De financiële administratie en de afleversoftware in één systeem
- 2 Klant informatie borgen
- 3 Groei faciliteren zonder verlies van inzicht

De oplossing

Microsoft Dynamics NAV met IS Agriware

De resultaten

- 1 Eén geïntegreerd systeem
- 2 Sterke ondersteuning verkoopprocessen door CRM module
- 3 Inzicht en sturing

De software

Aantal gebruikers: 12

Toepassing: financieel, inkoop, verkoop, relatiebeheer, voorraad, productieplanning

Over NAV

Het bedrijfsbrede ERP pakket Microsoft Dynamics NAV is de onderliggende basis van IS Agriware. De software omvat alle functionele disciplines zoals financieel, inkoop, verkoop & marketing, productie en voorraad. NAV is een gebruiksvriendelijke ERP oplossing die flexibel en eenvoudig te integreren is met andere producten.

Microsoft Dynamics NAV ondersteunt uw medewerkers in hun dagelijkse werkzaamheden waardoor zij efficiënter kunnen werken. Het systeem biedt u grip en helpt u de prestatie van uw organisatie te optimaliseren. Door de beschikbaarheid van de juiste informatie op het juiste moment, kunt u beter gefundeerde beslissingen nemen.



Potplanten



Jonge planten



Vermeerderaars



Perkgoed



Groentekwekers



Logistieke software