

HET SUCCESRECEPT VOOR OPTIMALE TRACEERBAARHEID VAN VOEDINGSMIDDELEN

Hoe JBS Toledo haar voedseldistributiebedrijf optimaliseerde met Microsoft Dynamics 365 Business Central

In 2013 omarmde voedseldistributiebedrijf JBS Toledo Microsoft Navision als operationele ruggengraat. Het ERP-systeem deed het goed en beheerde tien jaar lang elk aspect van de activiteiten van het bedrijf. Maar de veranderende verwachtingen van de klant, nieuwe manieren van werken en, het allerbelangrijkste, de steeds strengere compliance dwongen JBS Toledo om over te stappen op een ERP van de volgende generatie. Hun nieuwe recept voor succes: Microsoft Dynamics 365 Business Central en Cegeka.

Distributie van verwerkt vlees sinds 1987

Nog nooit van JBS Toledo gehoord? Als je af en toe van een lasagne van Come a casa of een pizza van Dr. Oetker houdt, heb je al genoten van het diepgevroren gekookte rundvlees dat ze **sinds 1987 in heel West-Europa distribueren**. Het vlees wordt verscheept door hun moederbedrijf JBS, 's werelds grootste vleesverwerker, van Zuid-Amerika naar de haven van Antwerpen of Rotterdam, waar het wordt opgeslagen in lokale magazijnen. Op het kantoor in Gent (België) zorgt het kleine JBS Toledo team (8 mensen) voor de administratie, verkoop, inkoop en logistiek voor de West-Europese markt.

De belangrijkste uitdaging: compliance en traceerbaarheid

Leen Soenen, CFO van JBS Toledo sinds 2013, heeft de voedingsindustrie in de loop der jaren zien veranderen: **“Klanten eisen voedseltransparantie en de wetgeving is steeds strenger geworden**. De komende EU-wetgeving om ontbossing tegen te gaan vereist bijvoorbeeld bewijs dat onze producten niet afkomstig zijn van land dat onderhevig is aan ontbossing of bosdegradatie.

De wetgeving in de VS is nog strenger dan in Europa en ook dat heeft gevolgen voor ons. Klanten die kant-en-klare maaltijden leveren aan luchtvaartmaatschappijen moeten voldoen aan de Amerikaanse wetgeving. Voor hen hebben we dus producten met andere certificaten nodig.

Bovendien verschillen de regels per land. Het beheersen van dit steeds complexere proces is een uitdaging, zeker als distributeur, omdat al onze gegevens van derden moeten komen. We moesten echt de transparantie en traceerbaarheid van begin tot eind verbeteren.”

“Het wordt steeds moeilijker om het proces van tracking en tracing van voedingsmiddelen onder de knie te krijgen. Om te blijven voldoen aan de verplichtingen, moesten we absoluut de end-to-end transparantie en traceerbaarheid verbeteren.”

**Leen Soenen, CFO
JBS Toledo**

CHALLENGES

- Zorgen voor traceerbaarheid en compliance van steeds strengere regelgeving
- Altijd en overal werken
- Verouderd systeem bijwerken met kwetsbare beveiliging, trage database, ondermaatse analyses en beperkte Microsoft-ondersteuning

RESULTATEN

- End-to-end traceerbaarheid
- Flexibele toegang tot real-time gegevens
- Volledige, nauwkeurige en aantrekkelijke rapporten
- Betere interactie intern, met klanten en leveranciers
- Altijd up-to-date (functies, beveiliging)

“Voor mij, als CFO, is de verbetering in rapportering en analyse het meest waardevol. Zowel in België als in ons Braziliaanse moederbedrijf krijgt het management nu nuttige inzichten over de markt en onze activiteiten rechtstreeks op hun homepage.”

**Leen Soenen, CFO
JBS Toledo**

HET RECEPT VOOR ERP-IMPLEMENTATIESUCCES VOLGENS JBS TOLEDO

1. Maak voldoende tijd vrij in het team
2. Zorg voor open, continue communicatie tussen het management, de belangrijkste gebruikers, de business, ontwikkelaars, ...
3. Moedig gebruikers aan om met het systeem te experimenteren voordat het in gebruik wordt genomen, om de gebruikersadoptie te stimuleren
4. Bepaal een duidelijke scope en doe het stap voor stap: begin met je belangrijkste behoeften
5. Kies de juiste implementatiepartner

Verbeter performance, beveiliging en ga mobiel

De traceerbaarheidseisen waren de belangrijkste reden voor JBS Toledo om hun bestaande Microsoft Navision ERP-systeem te vervangen. Meer dan dat, het systeem dateerde uit 2013 en had het einde van zijn levensduur bereikt. Gebruikers worstelden met trage databaseprestaties, de beveiliging haperde en Microsoft kon geen volledige ondersteuning meer leveren. “Last but not least wilden we dat het systeem beschikbaar zou zijn voor onze verkopers onderweg, dus moest het draaien op een **smartphone en tablet**. Dat vroeg om een **cloud-gebaseerde oplossing**,” voegt Leen toe.

De oplossing: Microsoft 365 Business Central + Cegeka


Als jarenlange, tevreden klant van Cegeka besloot JBS Toledo vast te houden aan zijn ICT-partner en het Microsoft-portfolio. Om een **duidelijk beeld te krijgen van de vereiste oplossing, tijd en budget**, trapte Cegeka de hernieuwde samenwerking af met een **migratiescan**.

“In 2013 had JBS Toledo een standaard Microsoft Navision ERP geïmplementeerd, met aangepaste functies voor het beheer van zeecontainers en de import van goederen. De migratiescan hielp ons de **functionele hiaten** tussen die oplossing en de huidige behoeften te identificeren, om vervolgens de **technische vereisten** van het nieuwe systeem te identificeren”, zegt **Elke Roels**, projectleider bij Cegeka.

Op basis van die scan stelden JBS Toledo en Cegeka een roadmap op. Ze besloten eerst het bestaande systeem te migreren en zich te concentreren op het uitbreiden van de beschikbare traceerbaarheidsfuncties. Omdat Leen het **ERP-systeem al in 2013** had geïmplementeerd, nam ze opnieuw het voortouw en betrok en trainde ze later ook haar collega's.

ROI: traceerbaarheid, flexibiliteit en inzichten

Vandaag gebruikt JBS Toledo Microsoft Dynamics 365 Business Central met geavanceerde, op maat gemaakte traceerbaarheidsfuncties. De geoptimaliseerde **traceerbaarheid** helpt hen bij het documenteren en koppelen van de productie-, verwerkings- en distributieketens over land- en bedrijfsgrenzen heen - wat een grote sprong voorwaarts is. Daarnaast zijn Leen en haar collega's erg tevreden over de nieuwe look en feel, de intuïtieve interface, de samenwerkingsfuncties (zoals chat) en de mobiele app, waardoor hun verkoopteam flexibel kan werken, onderweg.



Voor Leen, als CFO, zijn de nieuwe rapportagefuncties het belangrijkste: “Bovenop de ingebouwde functionaliteit om gegevens te verzamelen, analyseren en delen, hebben we Business Central gekoppeld aan Power BI. Dat helpt ons om duidelijke dashboards en rapporten te maken op basis van de gegevens van Business Central. Het management hier en in Brazilië krijgt nu een wekelijkse update met nuttige inzichten over de markt en ons eigen bedrijf: verkoop, voorraadniveaus, enz., rechtstreeks op hun [homepage](#).”

Toekomstperspectief: een volledig verbonden bedrijf

Als we naar de nabije toekomst kijken, is JBS Toledo van plan om de sterke samenwerkingsmogelijkheden van Microsoft Dynamics 365 Business Central ook buiten de bedrijfsmuren in te zetten, om vlot te communiceren en documenten uit te wisselen met klanten, zakenpartners - magazijnen, logistieke bedrijven, ... - en te netwerken over de hele wereld. Daarnaast hopen ze ook de verkoopprocessen te optimaliseren met Microsoft Dynamics 365 CRM.

Tot die tijd kunnen ze erop vertrouwen dat Microsoft twee keer per jaar nieuwe releases uitbrengt en zelfs elke maand kleine updates. Cegeka is altijd beschikbaar voor ondersteuning, zegt Leen: “Ze zijn vrij groot, en echte experts, maar toch voelen ze aan als familie. Die nauwe samenwerking is de reden waarom we ervoor kozen om opnieuw met hen in zee te gaan voor de upgrade.”



OP ZOEK NAAR EEN ERP PARTNER? CONTACTEER ONS

Maud D'Havé
Maud.dhave@cegeka.com
+32 9 216 62 18

