



‘Verwenbakker ziet brood in AFAS’

Foto: Hans Hutten, algemeen directeur De Verwenbakker

Het buikgevoel van de bakker

Sinds eind 2010 werkt De Verwenbakker met de logistieke software van AFAS. Moeilijke selectieprocessen gingen er niet aan vooraf. De bakker ging voor het buikgevoel en heeft daar geen moment spijt van gehad. Hans Hutten, algemeen directeur: ‘AFAS ondersteunt mij gigantisch bij het professionaliseren van de totale organisatie. En daar word ik gelukkig van!’

De Verwenbakker uit het Limburgse Neer bakt brood, broodjes, oliebollen en appelbeignets. Dat doet de bakker voor groothandel Sligro en diens EMTÉ-supermarkten met 140 vestigingen in het hele land. In de maanden november en december levert De Verwenbakker ook nog eens vele oliebollen en appelbeignets af. Aan het hoofd van de onderneming staat algemeen directeur Hans Hutten. Hij heeft ruim 140 mensen in dienst om zijn producten te bakken, te verpakken, te vervoeren en te administreren.

Veel bedrijven zijn zwaar gebukt gegaan onder de recente economische crisis. Dat geldt niet voor De Verwenbak-

ker. ‘Vroeger lunchten mensen buiten de deur, maar de tijden van het gewone broodtrommeltje zijn weer terug’, zegt Hans Hutten. ‘Dat betekent dat wij meer brood verkopen en hard groeien. Dat komt overigens niet alleen door de broodtrommeltjes, onze klanten groeien en wij groeien mee. Dat is het goede nieuws. Minder goed is dat de grondstoffenprijzen zo stijgen, dat legt druk op onze marges.’

Hutten is sinds januari 2009 algemeen directeur van De Verwenbakker. Hij werd aangetrokken om orde op zaken te stellen. Na het realiseren van een aantal quick wins ging Hutten op zoek naar meer structurele oplossingen

om de bakkerij weer in de lift te krijgen. 'Met de bestaande softwareprogramma's die we hier hadden, kwam ik niet verder', zegt hij. 'Ik moest snel kiezen voor een andere oplossing.'

Kritisch

Hutten: 'Ik hoorde hele goede verhalen van klanten van AFAS over het gebruik van de software, veelal zelfstandige bakkerijen. Die mensen ken ik als kritisch, als zij met AFAS wilden en konden werken, moest ik dat ook maar doen. Samen met een interne applicatiebeheerder en tevens een ontzettend handige ICT'er zijn wij er samen met de consultants van AFAS in geslaagd de implementatie tot een succes te maken. Dus dat was appeltje-eitje! Dat zijn de redenen geweest waarom wij voor AFAS hebben gekozen. Geen jarenlange onderzoeken, maar afgaan op goede referenties en ervaringen.

Slimmeriken

Hutten kan echter niet alleen op zijn gevoel vertrouwen, hij heeft ook een goede neus voor het aanpak van de juiste mensen. Hij omringt zich met 'slimmeriken' die het reilen en zeilen van het AFAS pakket organiseren en die weten aan welke knoppen ze moeten zitten. 'Bas, een jongen hier uit het dorp, had een baantje bij ons op vrijdagavond. Hij deed een bedrijfskundeopleiding en zocht een stageplek. Ik vroeg hem te helpen met het implementeren van AFAS. Hij deed het zo goed dat hij nu hoofd bedrijfsbureau is en zich ontwikkeld heeft tot AFAS-expert. Tegelijkertijd trok ik ook Judith aan, die met haar academische opleiding op zak geen werk meer had sinds de ondergang van de DSB-bank. Zij had al ervaring met AFAS en brengt diepgang aan in het systeem en de modules waarmee wij werken: Finance, Logistiek en HRM/Payroll. Ze coacht Bas en maakt analyses die rechtstreeks uit het pakket van AFAS komen: bruto margeanalyses, transportanalyses, krattenanalyses, uitvalanalyses, databeheer en noem maar op.'

Sturen op feiten

Dankzij deze analyses kan Hutten nu sturen op feiten. En dat is nodig, want onder zijn leiding steeg de omzet van De Verwenbakker flink. 'We zijn nu klaar met

reorganiseren en nu komt het echt aan op de komma's en de centen. Wij worden steeds groter en de software van AFAS faciliteert onze groei. We professionaliseren op alle fronten en maken enorme stappen. Vroeger klom de chef transport 's avonds op een trap om te zien hoeveel kratten er overal opgestapeld stonden. En bedacht dan of er een extra vrachtwagen nodig was, of dat de kratten met andere chauffeurs mee moesten die dan een afwijkende route gingen rijden. Nu zien we met één druk op de knop hoe het zit met de hoeveelheid kratten en hoe we die optimaal laten transporteren.'

De implementatie van de AFAS-software vond aan het einde van 2010 plaats, een spannende tijd voor De Verwenbakker. 'Het einde van het jaar is een hectische periode omdat we dan ook oliebollen bakken', legt Hutten uit. 'Daar kwam de overstap naar AFAS nog bij met een hele hoop weerstand van mensen die geen zin hadden om met het systeem te gaan werken. Mensen houden niet

van verandering, dus we hadden echt geen rust. Maar sinds begin 2011 is dat anders, iedereen denkt positief mee en het nieuwe pakket is hier echt geen issue meer. Integendeel; het brengt rust voor het bedrijf en voor mij persoonlijk. De meeste last hebben we nu van het feit dat ons pakket niet aansluit bij het pakket van onze grootste klant. Maar daar heb ik het woordje 'AFAS' ook al horen vallen; ook daar willen ze professionaliseren, dus we zullen zien.'

'Implementatie AFAS was appeltje-eitje!

Positief gevoel

Ook Consultancymanager van AFAS, Jan Harthoorn, kijkt met een heel positief gevoel terug op de implementatie van het nieuwe pakket bij De Verwenbakker. 'De samenwerking en communicatie tussen AFAS en De Verwenbakker verliep uitstekend. Ze wisten heel goed wat ze wilde bereiken waardoor het voor ons al een stuk eenvoudiger werd. De Verwenbakker is nu een al een jaar live en merkt de voordelen van het werken uit één en hetzelfde pakket. De orders komen online binnen of worden via een EDI koppeling in ons pakket geschoten, de software bepaalt vervolgens welke en hoeveel grondstoffen er nodig zijn voor de productie. Ondertussen worden automatisch de pakbonnen en de dag- of weekfacturen gegenereerd. Optimale procesbeheersing dus!'



Harthoorn geeft leiding aan twintig consultants en is met zijn team verantwoordelijk voor alle implementaties die de afgelopen jaren bij de verschillende (grote) bakkerijen zijn uitgevoerd. Harthoorn: "Door onze rijke ervaring spreken we de taal van de bakkerijen en weten we wat er speelt in de branche. Ons doel is om onze klanten te allen tijde meerwaarde te bieden voor de investering die ze doen en zijn pas tevreden wanneer ze optimaal gebruik maken van de mogelijkheden van onze software. We doen dan ook zelf de volledige implementatie van A tot Z en zorgen voor voldoende opleiding voor de mensen die het pakket gaan gebruiken."

Tevreden

Hans Hutten is tevreden met zijn keuze voor de software van AFAS. 'Het is een professioneel pakket, het biedt mogelijkheden voor diepteraportages, het is gebruiksvriendelijk en ik heb AFAS nog nooit hoeven bellen omdat we vastliepen. We besparen er uren mee die we nu besteden aan diepgang. Ik krijg dus veel meer kwaliteit in minder tijd, we nemen veel minder ad hoc beslissingen. We zijn nog continu bezig met het laten verdampen van werkzaamheden. Ik ben er veel gelukkiger van geworden. Of ik advies heb voor anderen die overwegen met AFAS te gaan werken? Gewoon DOEN!'

Over De Verwenbakker

De Verwenbakker streeft ernaar de beste ambachtelijke industriële bakkerij van de regio te zijn. Het produceren van kleinbrood, grootbrood, gefrituurde en vloergebakken ambachtelijke broodproducten is de core business. Verwenbakker is een onafhankelijke flexibele organisatie die ook met haar distributie hoog scoort door een eigen wagenpark dat afnemers op elk gewenst moment accuraat kan bedienen. De omzet bestaat uit 90% eigen productie en 10% wederverkoop van bijvoorbeeld eierkoeken en cakes. De markten die bediend worden bestaan uit Retail, Foodservice, Bakkerij en Industrie. Het afzetgebied van De Verwenbakker is geheel Nederland en Duitsland.

Kijk voor meer informatie op: www.verwenbakker.nl.

