

Mooij Verf slaat jaren negentig over

Negatieve voorraad kan feitelijk niet, maar het voorraadsysteem van Mooij Verf in Zaandam beweerde de afgelopen jaren wel eens wat anders. Die tijd is voorbij. Het bedrijf maakte de overstap naar Axapta, geleverd door SBA Business Solutions. "We hebben daarmee een enorme sprong gemaakt", aldus Raimond Takkenberg, manager financiën, administratie en automatisering.

De regionale groothandel in verf en toebehoren, actief in de provincies Noord- en Zuid-Holland, Utrecht en Flevoland was begin jaren tachtig geavanceerd geautomatiseerd, maar had de afgelopen jaren behoorlijk last van de wet van de remmende voorsprong. Medewerkers voerden de administratie met diverse stand-alone systemen en voorzagen de voorraaddatabase van artikelinformatie lange tijd door middel van diskettes en later door middel van modemcommunicatie. Tel daarbij op dat het programma werkte onder het stabiele, maar wel trage en gebruiksonvriendelijke MS DOS en de conclusie is duidelijk: hier moest worden gemoderniseerd. Takkenberg was het daar al lange tijd roerend mee eens, maar is toch blij dat de inhaalslag niet lang geleden pas is gemaakt. "Automatiseringsbeleid moet aansluiten bij de strategie van de onderneming", vindt hij. "De strategie die moet leiden tot groei is een paar jaar geleden vastgesteld en succesvol ingezet. Daarmee was de basis gelegd voor de implementatie van een eigentijds, efficiënt en goed systeem. Het gevolg van het wachten met investeringen in een nieuw systeem is dat we, wat betreft de automatisering, de jaren negentig hebben overgeslagen."

Branchekennis

De keuze viel uiteindelijk op Axa-Paint, het ERP-systeem Axapta van Microsoft met de branchespecifieke add-on van SBA Business Solutions. Uiteindelijk, want Mooij Verf overwoog eerst een Windows-versie van het bestaande systeem aan te schaffen. Via partner GAC kwam het Zaanse bedrijf uiteindelijk bij SBA terecht. Dat klikte al snel. Takkenberg: "Zowel met de functionaliteit van Axa-Paint als de advisering door de consultants geeft SBA blijkt van diepgaande kennis van onze branche. Dat is bijzonder plezierig, want een groothandel in verf is toch echt wat anders dan een groothandel in andersoortige producten."

Takkenberg had nogal wat specifieke eisen en wensen. Zo werkt het bedrijf met verschillende werkmaatschappijen die een grootboekstelsel delen. Het nieuwe systeem moet dat 'snappen', zoals Axapta het ook mogelijk moet maken om één database van artikelen te gebruiken voor die verschillende bedrijfsonderdelen. Dat is moeiteloos gelukt. Nadat het hoofdkantoor en het daarbij gelegen centraal magazijn de overstap maakte volgden één voor één alle acht vestigingen. Bij het verschijnen van dit document is de laatste locatie net over. Zonder problemen. Dat succes is niet alleen te danken aan SBA, maar ook aan de eigen projectgroep van Mooij Verf. "SBA heeft de leden van die projectgroep opgeleid. Daarna hebben zij weer hun kennis overgebracht op de gebruikers."



De feiten

Bedrijf

Mooij Verf BV

Bedrijfsprofiel

Groothandel van verfproducten en verftoebehoren (non-paint). Actief voor schildersbedrijven, industriële sector, jachtbouwers en detailhandel. Hoofdkantoor en centraal magazijn te Wormerveer en nevenvestigingen in Alkmaar, Amsterdam, Beverwijk, Den Helder, Utrecht, Volendam, Zaandam en Zwaag.

Aantal gebruikers

Binnen Mooij Verf: 24

Modules

Financieel, Trade, Logistiek, Hoofdplanning, Magazijnbeheer

Besturingssysteem

Windows 2003

Hardware

HP

Microsoft Certified Business Solutions Partner

SBA Business Solutions

Cartografenweg 6

Postbus 1030

5140 CA Waalwijk

Telefoon +31 (416) 34 11 11

Fax +31 (416) 33 96 01

E-mail: sales@sba.nl

Internet: www.sba.nl

Uitblinken

Die werken nu fluitend met Axapta. “Dat is niet verwonderlijk. Ze beschikken nu over up-to-date informatie, werken efficiënter en mede daardoor sneller en besparen zo op termijn flink op de kosten.” Uiteindelijk zijn het de klanten die profiteren van de sprong die Mooij Verf met Axapta heeft gemaakt. “We willen uitblinken in uitstekende services aan de schildersbranche, de industriële en jachtbouwsector en de verf- en behang-speciaalzaken; dat zijn de branches waarvoor we actief zijn. Bij die service horen niet alleen gedegen adviezen over verf en toepassingen en een professionele benadering van de markt van houtrenovatie. Nee, we moeten ook snel en goed leveren. Axapta maakt dat mede mogelijk.”

Geen nadelen? Takkenberg glimlacht. “In het verleden kon het voor een medewerker nog wel eens handig zijn om mutaties zo te boeken dat er een negatieve voorraad van een bepaald artikel was en gewoon geleverd en gefactureerd kon worden omdat het product fysiek wel aanwezig was. Axapta is streng en accepteert dat niet. En terecht trouwens.”