

Delta Wines kiest Aptean Cloud voor schaalbaarheid, zekerheid en veiligheid



Industrie

Food & Beverage

Uitdagingen

- » Lastig om groei te faciliteren door in-house hosting
- » Beheer systemen ligt niet bij één partij

Voordelen

- » Altijd op de laatste versie door automatische updates
- » Maakt flexibel werken mogelijk
- » Schaalbaarheid, zekerheid en veiligheid

Delta Wines is de grootste wijnimporteur van Nederland en maakt al jaren een gezonde groei door. Dankzij dit succes hebben ze drie jaar geleden een nieuw deel van het distributiecentrum opgeleverd, goed voor een capaciteit van 24.500 pallets (15 miljoen flessen wijn). Het bedrijf blijft groeien, zowel op nationaal als internationaal vlak. Om deze groei op de juiste manier te blijven faciliteren, heeft de wijnimporteur onlangs de keuze gemaakt om hun ERP omgeving met de specifieke dranken functionaliteit naar de Cloud te migreren en gebruik te gaan maken van Aptean Food & Beverage ERP *DIN Edition*. Samen met Operational Director Valentijn Schenk en Manager ICT Marcel Versluis bekijken we wat hun beweegredenen waren om voor de Cloud te kiezen.

“Delta Wines is ontzettend hard gegroeid. Waar we jaren geleden hartstikke trots waren dat er 20 miljoen flessen per jaar ons magazijn verlieten, zaten we afgelopen jaar op al meer dan 70 miljoen flessen. Die schaalvergroting hebben we grotendeels bereikt door een intensieve samenwerking op te bouwen met supermarktorganisaties, wijnspeciaalzaken, wijnkoperijen en partners in het foodservice kanaal. Doordat we zo’n grote diversiteit aan markten bedienen, is Delta Wines redelijk crisis-proof. Wij merken nu ook wel een verschil in de diverse afzetkanalen, maar doordat we zowel aan retail als aan de traditionele vakhandel en de horecagroothandel leveren, zijn we in staat verliezen beter op te vangen. Door bewuste keuzes te maken, zorgen we ervoor dat ons bedrijf in totaal gezonder wordt. Dat is de sleutel tot ons succes”, aldus Valentijn.



“Aptean heeft een duidelijke Cloud strategie en bovendien een breed portfolio van bewezen producten. Dat bij elkaar opgeteld, maakte de keuze voor deze oplossing gemakkelijker.”

Marcel Versluis, Manager ICT, Delta Wines



“Hoewel de wijnconsumptie in Nederland momenteel een klein beetje afneemt, zien we online steeds meer als een groeimarkt. En als je gelooft dat in online de toekomst zit, dan moeten we dat als bedrijf ook steeds meer zelf gaan omarmen. Wij hebben een behoorlijk ambitieus plan naar 2024 toe. Belangrijk is dat onze systemen die groei kunnen blijven faciliteren en dat we niet worden belemmerd in onze dagelijkse processen.”

In november 2020 is Delta Wines deels in handen gekomen van Navitas Capital. Als grootaandeelhouder zijn ze erg betrokken bij de wijnimporteur. Ze denken mee, brengen advies uit, maar laten de uiteindelijke keuzes aan de mensen binnen het bedrijf over. Dat geldt ook voor de IT strategie. Marcel: “De laatste keer dat we een upgrade hebben gedaan was in 2016. Ook toen stonden we voor de keuze om naar de Cloud te migreren. Destijds hadden we echter nog niet heel grote plannen met onze ERP-omgeving en waren we tevreden met hoe het werkte. Zelf intern in huis blijven hosten, betekende wel een directe beperking in de middelen die je ter beschikking hebt. Maak je dan in één keer een grote stap en stijgen de volumes, dan loop je het risico dat je systeem het op den duur niet meer aankan.”

“Nu is het niet meer echt van deze tijd om software lokaal te hosten, een eigen infrastructuur te onderhouden en iedere 5 tot 7 jaar klassiek te upgraden. De groei heeft ervoor gezorgd dat we als bedrijf niet meer stil kunnen blijven staan. Soms zijn er dagen bij dat er wel meer dan 500.000 flessen per dag het magazijn in en uit gaan. Drie à vier uur stilstaan betekent een groot probleem. Door te migreren naar de Cloud en het beheer onder te brengen bij één partij kiezen we voor schaalbaarheid, zekerheid en veiligheid. Ook hebben wij gezien dat het thuiswerken en flexibel werken dit een gedwongen boost heeft gegeven. Als er iets gebeurt, wil je gewoon je werkplek kunnen oppakken en ergens anders inloggen en erop vertrouwen dat het goed komt.”

Een andere reden om voor de Cloud te kiezen waren de automatische updates. Up-to-date blijven zonder zware upgrades en meegaan met de nieuwste functionaliteiten zonder dat er maatwerk aan te pas komt. Valentijn: “Als organisatie proberen wij lean te zijn. We hebben geen overdaad aan staffuncties en proberen de mensen zo effectief mogelijk in te zetten. We werken met een aantal systemen in de basis, Aptean Food & Beverage ERP voor Microsoft Dynamics 365 Business Central is er één van, maar ook bijvoorbeeld het WMS van Van Bortel. Het moet op orde zijn en up-to-date blijven, zodat de aandacht veel meer kan gaan naar je kernactiviteiten als bedrijf. Ook voor ons wordt de wereld sneller, we hebben te maken met een internationaal product waarbij leveranciers variëren van een 2-persoons familiebedrijf tot grote wijncoöperaties. Je hebt al je tijd en energie nodig om dat gekoppeld te krijgen aan een wereld die steeds transparanter wordt, waarbij iedereen met een appje op zijn telefoon kan zien wat een fles wijn kost. Je zoekt ontzorging: we hebben een ERP-pakket, dat voldoet aan onze eisen en wensen als wijnimporteur, het werkt én het is up-to-date. Natuurlijk moeten we er wat inspanning voor verrichten, maar het liefst gebruiken we die tijd voor andere zaken.”

Marcel: “We verwachten dat het gebruik van de applicatie makkelijker wordt. Dat je van welke locatie dan ook zonder al teveel omwegen toegang hebt tot jouw informatie. En het beheer komt bij één partij te liggen, zo voorkom je dat je tussen twee vuren terecht komt als er een probleem is en onnodig stilstaat.”

“De overname van DIN Solutions door Aptean heeft ons uiteindelijk positief verrast. Aptean heeft een duidelijke Cloud strategie en bovendien een breed portfolio van bewezen producten. Dat bij elkaar opgeteld, maakte de keuze voor deze oplossing gemakkelijker. De verantwoordelijkheid en het beheer van de Cloud ligt straks volledig in handen van Aptean. Als het niet werkt kun je erop vertrouwen dat het wordt opgelost zonder dat je er zelf tussen moet staan als scheidsrechter.” Valentijn vult aan: “Ergens wil je ook wel dat je in de toekomst niet meer bij al te veel partijen hoeft aan te kloppen. Daarmee voorkomen we dat er teveel aan elkaar geknoopt wordt en er een grote technische brei ontstaat van niet functionerende zaken. Dat is wel iets wat belangrijk is in zo'n samenwerking. Aan de ene kant is het fijn dat je geen lokale hosting meer hebt, maar tegelijkertijd leg je wel je lot in andermans handen. Je moet dan genoeg vertrouwen hebben in je leverancier en daarin duidelijke afspraken maken. Wij nemen deze dienst af en jullie zorgen dat het werkt.”



“Ook de ontwikkelingen op E-commerce vlak en de KPI's en dashboards van de Business Intelligence oplossing van Aptean spraken ons erg aan. Er zijn klant-en-klare dashboards die geheel afgestemd zijn op de Food & Beverage markt. Voordeel is dat er nu niemand vanuit onze eigen organisatie daar veel tijd en energie in hoeft te steken en we direct gebruik kunnen maken van een kant-en-klare oplossing. Bovendien is er een breder klankbord om oplossingen of aanpassingen bij te toetsen. Dat je zo met een grotere partner op een kleinere manier contact kan hebben dat is wel fijn,” aldus Valentijn. Delta Wines is onlangs gestart met de eerste fase in het project en we kijken uit naar een vruchtbare samenwerking.



Are You Ready to Learn More?

Wil je meer weten over Aptean Food & Beverage ERP?

Neem dan contact op via info@aptean.com of bezoek www.aptean.com.



Over Aptean

Aptean is een van 's werelds toonaangevende leveranciers van branchespecifieke software. Onze enterprise resource planning en supply chain-oplossingen zijn ontworpen om te voldoen aan de behoeften van gespecialiseerde producenten en distributeurs in meer dan 20 industrieën, terwijl onze compliance-oplossingen specifieke markten bedienen, zoals financiën en biotech. Met zowel cloud- als on-premise implementatieopties helpen de producten, services en expertise van Aptean bedrijven van elke omvang om te schalen en succesvol te zijn.

Voor meer informatie, bezoek www.aptean.com.