



# ‘Helder en duidelijk systeem’

Qbil specialist in traceringsautomatisering

## Reportage

[Jacqueline Wijbenga]

Voor Melkweg, handelsonderneming in zuivelproducten, is het in beeld hebben en houden van de productstromen van groot belang. Het bedrijf maakt daarbij gebruik van Qbil Trade, een software oplossing voor handelsondernemingen. “Tracering gaat vanzelf in Qbil-Trade. De klant kan zich blijven focussen op zijn kernactiviteit”, aldus Hikmet Once van Qbil.

Het belang van goede traceerbaarheid van productstromen werd begin dit jaar onderstreept door de dioxineverontreiniging in Duits varkens- en kippenvoer. Terwijl de Duitse instanties zich bogen over de vraag waar de verontreinigde productstroom vandaan was gekomen en hoe die was verdeeld over verschillende afnemers, bleek de nieuwe Voedsel en Warenautoriteit in korte tijd duidelijkheid te kunnen krijgen over de betrokkenheid van een Nederlandse handelsonderneming in oliën en vetten. “Dankzij het feit dat zij werken met Qbil Trade, konden ze snel laten zien om welke partijen het ging, wie de vervoerders waren en waar de producten werden afgeleverd, voorzien van welke certificaten en specificaties. Op basis van deze informatie werd vastgesteld dat de handelsonderneming geen blaam trof”, vertelt Hikmet Once, directeur/eigenaar van Qbil Software. Dit bedrijf is leverancier van een softwareoplossing voor handelsondernemingen waarbij tracking en tracing volledig wordt ondersteund. Deze specialisatie voorziet in een behoefte, zo blijkt uit de gestaag groeiende klantenkring. “We leveren vooral aan handelsondernemingen, al dan niet met eigen opslagfaciliteiten of mengmogelijkheden. Daarnaast zien we dat ook de belangstelling van diervoederbedrijven voor ons pakket toeneemt.”

### Versies

Na een carrière in loondienst in de automatisering zagen Once en een oud-collega zo’n zeven jaar geleden mogelijkheden om een eigen bedrijf te starten.

“We signaleerden een toenemende behoefte in de handel om te weten waar partijen op enig moment zijn, maar het ontbrak aan een pakket dat hierin voorzag.” Once en zijn collega werkten het idee verder uit en begonnen met de bouw van een automatiseringspakket, Qbil Trade 1. “Het eerste ontwerp was goed, maar we wisten ook dat dit zeker niet het eindpunt was.” Inmiddels hebben zowel het bedrijf als het softwarepakket een ontwikkeling ondergaan. Het bedrijf Qbil is nu gevestigd in een kantoorpand in Veenendaal en heeft inmiddels zeven medewerkers, waarvan twee programmeurs. Die buigen zich dagelijks over de klantspecificatie

ke invulling van het pakket, maar nemen ook gewenste veranderingen van de software voor hun rekening. Once verwacht dat over niet al te lange tijd versie 4 kan worden gelanceerd. Momenteel wordt versie 3 geïnstalleerd bij diverse klanten. Een van de gebruikers van Qbil Trade is Melkweg in Ede. “We werken sinds begin 2009 naar volle tevredenheid met dit programma. Eenvoud en transparantie gaven de doorslag”, vertelt Johan Kaashoek, directeur van Melkweg.

### Zuivelhandel

Melkweg is in 1993 opgericht als zelfstandige handelsonderneming in zuivelproducten voor industrieel gebruik. In >>>

## Qbil

Het automatiseringsbedrijf Qbil Software in Veenendaal is gespecialiseerd in ERP software voor MKB handelsondernemingen waarbij tracking & tracing een vanzelfsprekend onderdeel is. Belangrijke afnemers zijn met name handelsondernemingen in de voedingsmiddelen, grondstoffen voor voeders en voeding, en chemische producten. Van het ERP-pakket Qbil Trade is momenteel versie 3 op de markt. De medewerkers van Qbil werken aan het ontwikkelen van versie 4. “Deze speelt in op het toenemende aantal klanten dat online werkt via onze hosted oplossing. Bovendien moet versie 4 beter aansluiten bij ons nieuwe platform, een internetcommunity voor Qbil-gebruikers. Dit moet het mogelijk maken om makkelijker en meer gegevens uit te wisselen tussen Qbil Trade-gebruikers onderling, transporteurs, opslagpanden, laboratoria en andere belanghebbenden”, vertelt Hikmet Once, directeur/eigenaar van Qbil Software. Ook een iPhone-applicatie is in de maak. “Die zal in april verkrijgbaar zijn via de App Store.” Daarnaast verwacht Once in 2011 een ‘light-versie’ van het pakket op de markt te brengen. “Die versie beperkt zich tot een contractenmodule die handmatige invoer van Excel-bestanden overbodig maakt, doordat de gegevens van de verkopende partij worden geïmporteerd in het systeem van de handelsonderneming of andere koper. Voorwaarde is natuurlijk dat die met het pakket werkt.” Once verwacht dat met deze light-versie van Qbil Trade de onderlinge gegevensuitwisseling efficiënter en effectiever zal verlopen. “De kans op fouten bij de gegevensinvoer wordt hiermee tot een absoluut minimum teruggebracht.”





## >> 'Helder en duidelijk systeem'

2004 werd het bedrijf overgenomen door de Vandrie Group, tot die tijd klant van Melkweg. "Na de overname is ervoor gekozen dat Melkweg zijn vrijheid behoudt in de commerciële besluitvorming", vertelt Kaashoek. Melkweg is met een klein team van elf personen de afgelopen jaren stevig gegroeid, naar een omzet van zo'n 140.000 ton zuivelproducten per jaar. Het bedrijf verhandelt met name melkpoeders, weipoeders en andere industriële zuivelproducten naar de kalvermelksector, voedingsmiddelenindustrie (yoghurt/drinkmelk/smeltkaas), importeurs en staatsinkooporganisaties. "Het grootste deel van onze afzet bestaat uit export van food-producten naar landen buiten de EU, maar wij koesteren ook onze basis in de Europese kalvermelkindustrie. Zo blijven we een interessantere en breed georiënteerde partij voor bestaande en nieuwe relaties. Wij concentreren ons uitsluitend op zuivel. Dat is ons specialisme en er is nog genoeg te ontdekken in dit vak."

### Logistiek

Melkweg ziet het als zijn functie fysieke producten te verhandelen en wil niet

ontaarden in virtuele handel. "De uitdaging blijft het leveren van het gevraagde product, op de gewenste tijd en de juiste plaats. Het in goede banen leiden van de goederenstromen is daarbij essentieel." Vanwege die focus is het voor de medewerkers van Melkweg van cruciaal belang dat ze op elk moment hun productstromen in beeld hebben. "Niet alleen moeten we weten waar de goederen zich bevinden, maar we moeten ook helder hebben wat onze handelspositie is voor de komende periode. Dat moet elk moment van de dag up-to-date zijn, zodat de situatie voor alle medewerkers te allen tijde inzichtelijk is", benadrukt Kaashoek. Voor dat overzicht doen de medewerkers een beroep op Qbil Trade, een ERP-systeem voor handelsondernemingen. "Qbil Trade is geënt op de logistieke werkzaamheden", vertelt Kaashoek. Hij en zijn collega's kozen eind 2008 voor Qbil als leverancier van het nieuwe softwarepakket. "Het systeem dat we tot die tijd hadden, was sterk verouderd en werd al enige niet meer ondersteund door de leverancier. We moesten op zoek naar een nieuw systeem waarmee we vlotter

konden werken." Drie leveranciers werden gevraagd offerte uit te brengen. Uiteindelijk viel de keus op Qbil Trade. "Als je een nieuw computersysteem kiest, neem je een zeker risico. De ICT-wereld is een andere wereld met een andere taal dan die waarin je zelf actief bent." De door Qbil gepresenteerde oplossing viel op door zijn eenvoud. "Het systeem kwam helder en duidelijk over." Een bezoek aan bedrijven die al ervaring hadden met Qbil-Trade gaf uiteindelijk de doorslag. Begin 2009 schakelde Melkweg over op het programma.

### Koppeling

Vanaf de eerste dag werkte het nieuwe systeem prima op de logistieke afdeling. Op de financiële administratie was meer tijd nodig. Ten behoeve van flexibiliteit en efficiency bij het dagelijkse werk bij Melkweg, trekt Qbil-Trade bewust een streep na het factureren en toewijzen van inkoopfacturen aan orders. Nadat logistiek, handel en facturatie klaar zijn, worden definitieve inkoop en verkoopfacturen geëxporteerd naar een financieel pakket. Hier worden boekhoudkundige zaken, zoals btw-aangif-

Melkweg-directeur Johan Kaashoek (voor) en Qbil-directeur Hikmet Once kijken tevreden terug op de overstap naar Qbil Trade.

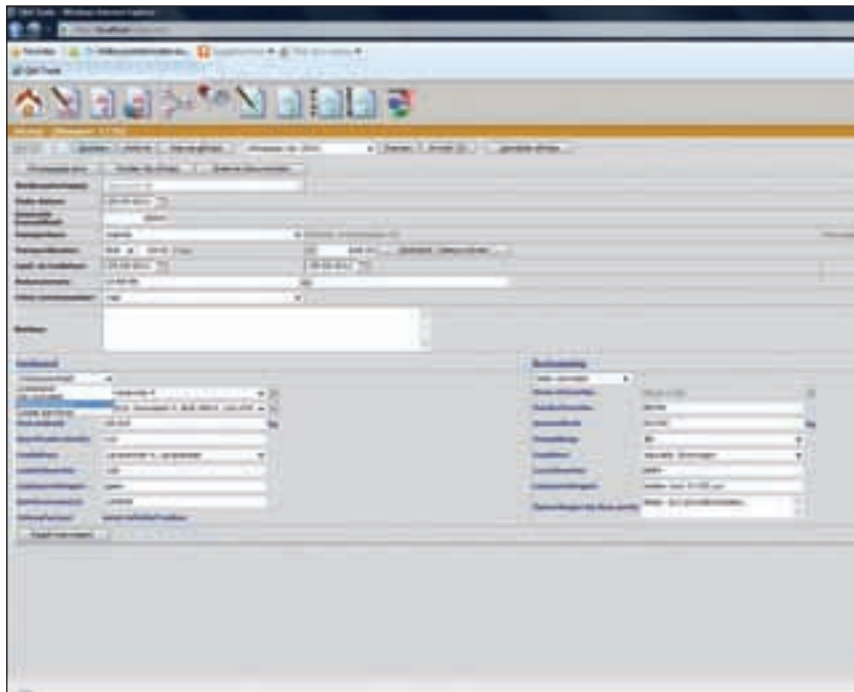




tes, afschrijvingen en valutaplanningen gedaan. "Het produceren van verschillende rapportages bleek hierbij iets meer tijd te vragen", constateert Kaashoek. "Je bent gewend aan een bepaald type overzicht. Je wilt de parameters inzichtelijk hebben, op de wijze die voor jou het beste werkt. Het duurt even voordat het systeem dezelfde getallen vermeldde als onze handmatige Excel-spreadsheets. Echter, na een aantal maandafsluitingen functioneerde ook dit onderdeel naar tevredenheid." Once vult aan: "De rapportages zijn persoonlijk en bij geen klant gelijk. Bij Melkweg zat de uitdaging vooral in het samenbrengen van drie verschillende datasets: voorraden, geplande verschuivingen en contracten. Die gegevens moeten vervolgens in één overzicht worden gepresenteerd, precies op de manier zoals de klant het wil. Dat is gelukt."

### Uitwisseling

De overgang van het oude systeem naar het nieuwe is volgens beide heren vlot verlopen. "Om calamiteiten op te kunnen vangen, hebben we beide systemen twee maanden parallel laten lopen." Sinds de ingebruikname van het pakket hebben de medewerkers van Qbil nog enkele aanpassingen gedaan. "Zo hebben we onder andere bepaalde kleuren in het programma veranderd", vertelt Once. Kaashoek vult aan: "In de software staat rood voor aankoop en groen voor verkoop. Die kleurstelling is standaard bij Qbil, maar bij ons was dat altijd precies andersom. Dus hebben we Qbil gevraagd dat om te draaien in onze versie." Daarnaast moest de manier waarop met verschillende valuta wordt gewerkt, worden ingesteld om te bepalen welke valutakoers waar moet worden gebruikt. "Veel handel wordt gedaan in dollars, maar we doen ook wel zaken in andere buitenlandse valuta." Het Qbil Trade-pakket staat in principe los van het financiële pakket Exact; beide pakketten wisselen wel onderling gegevens uit. "Definitieve inkoop- en verkoopgegevens gaan naar het financiële pakket. In Qbil is te zien wat de status is van de betaling van facturen", vertelt Once. De uitwisseling met diverse boekhoudpakketten is standaard in Qbil Trade. "We hebben inmiddels ervaring



Het afroepscherm heeft een centrale functie binnen Qbil Trade van waaruit alle bijbehorende informatie beschikbaar is.

met zo'n vijftien verschillende pakketten. Tot zo'n tien jaar geleden wilde iedereen een alles-in-één-oplossing, volledig geïntegreerd. De voorkeur gaat nu veelal uit naar gekoppelde oplossingen."

### Browser based

Bij Melkweg draait Qbil Trade op een eigen server, waarop medewerkers van Qbil zo nodig kunnen inloggen om eventuele problemen op te lossen. Klanten kunnen er ook voor kiezen het pakket onder te brengen bij Qbil op een centrale server. "Ons pakket is browser based. Qua gebruiksvriendelijkheid lijkt het op een website met vergelijkbare iconen en buttons die de gebruiker de weg wijzen", vertelt Once. Wilma Post van Melkweg laat het scherm zien, waar elke order begint: het afroepscherm. "Vanuit het basisscherm kom ik daar door op de button met de toeter te drukken. Het systeem wijst zichzelf", vindt de logistiek medewerkster. "Het pakket is modulaair opgebouwd, klanten kunnen ook specifieke modules kopen of het systeem naar wens op termijn uitbreiden met bepaalde applicaties", vertelt Once. Zo is het mogelijk om rapportages diect te mailen, of transportopdrachten als pdf vanuit Qbil Trade naar de transporteur te mailen.

"Maar niet elke gebruiker wil dat ook. Dat is een keuze van de klant, net als het gebruik van de planningsapplicatie, die je kunt vergelijken met een outlook-agenda", aldus Once.

### Terughalen

Een belangrijke eigenschap van het programma is dat het binnen het systeem mogelijk is een partij terug te halen. "Op het moment dat het systeem die opdracht krijgt, worden alle aan de partij gekoppelde documenten automatisch teruggehaald, onder andere de afroepen transportdocumenten, eventueel beschikbare analysegegevens die in het systeem aan de partij zijn gekoppeld, noem maar op. Herkomst en bestemming zijn in Qbil Trade onlosmakelijk met elkaar verbonden met alle informatie die daarbij hoort." Qbil Trade heeft momenteel een kleine dertig klanten, hoofdzakelijk in Nederland. De eerste belangstellenden vanuit het buitenland hebben zich inmiddels gemeld. "De meeste klanten kunnen we direct een passend pakket bieden; 99 procent van de gewenste oplossing hebben we op de plank liggen, de resterende 1 procent is maatwerk. Zo krijgt iedere klant uiteindelijk toch een eigen, uniek product." ■

