

# IT belangrijke fundering voor bedrijfsstrategie Levarht

Succesvolle, full-scope livegang van het platform Aptean Food & Beverage ERP

## Industrie

Food & Beverage

## Uitdagingen

- » Veel verschillende bedrijfsstromen en silo-matige processen
- » Te weinig beschikbaarheid van informatie, wat sturing lastig maakt

## Voordelen

- » Aptean Food & Beverage ERP zorgt voor inzicht en ruimte voor samenwerking over alle processen heen
- » Solide basis voor bedrijfstransformatie en verdere groei

**“Het gaat niet om IT, maar om de bedrijfsstrategie en organisatieverandering die AGF-bedrijven doormaken.”** We gingen om de tafel met Dimitri Mayer, CIO van AGF-bedrijf Levarht, gevestigd in De Kwakel. Het bedrijf is onlangs succesvol live gegaan met het softwareplatform Aptean Food & Beverage ERP *Foodware Edition*, een belangrijke fundering voor de bedrijfstransformatie en verdere groei. **“Strategie en IT zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden”,** geeft Dimitri aan. **“Je moet zorgen dat je grip krijgt op je processen en dat je processen efficiënter worden. Het gaat ten slotte namelijk altijd over de beschikbaarheid van informatie en het kunnen sturen daarop. En dat vraagt echt om een verandering in onze manier van werken.”**

Een centraal thema en startpunt voor deze bedrijfstransformatie was ‘interne samenwerking’. Er zijn veel verschillende bedrijfsstromen en silo-matige processen binnen Levarht, wat betekent dat het cruciaal is om te weten en snappen wat de impact is verderop in de keten, wanneer je aan de voorkant verschillende werkzaamheden uitvoert. Het project is dan ook gestart bij die interne samenwerking. Met zoveel verschillende mensen, in verschillende rollen is communicatie en de aandacht voor de menselijke factor uitermate belangrijk om mee te kunnen bewegen in de organisatieverandering van Levarht.



“Alle medewerkers van alle afdelingen zijn betrokken in dit proces. We hebben een testlocatie nagemaakt, met productielijnen en picklocaties, en hebben 4 maanden lang alle processen, klanten en escalaties nagespeeld. Die processen en de bepalende rol van IT daarin, hebben we samen met Apteon opgezet, getest en geoptimaliseerd. Het vraagt namelijk echt om een andere manier van werken. Dankzij het nieuwe ERP-platform is er nu inzicht en ruimte voor samenwerking over alle processen heen”, aldus Dimitri.

“Naast een nieuw ERP-platform is er voor meer verandering gekozen; de directie, managers en het IT-team zijn vernieuwd. Er zijn integratieplatformen neergezet en integratietools gemaakt, onder andere voor samenwerking met onze telers. En tot slot zijn er verschillende data teams gecreëerd: een Master Data team voor productdata, een Reporting Team voor operationele en financiële stuurinformatie en een Data Science team gericht op voorspellende data. Deze laatste is druk bezig met de ontwikkeling van voorspelmodellen om meer grip te krijgen op de kwaliteit, de verkoop en de aanvoer van producten. Over 5 jaar ziet de AGF handel er misschien wel totaal anders uit, daarom is het belangrijk focus te leggen op ketenintegratie, en de voorspelbaarheid daarvan te vergroten. Daar valt namelijk echt winst te behalen.”

De razendsnelle, totale implementatiedoorlooptijd van 21 maanden - die overigens voor 50% virtueel was - is te danken aan de agile aanpak. Gedurende het gehele traject is er nooit vastgelopen op het proces, omdat Levarht voor een aanpak koos waar ze met een klein gedeelte van het bedrijf zijn gestart en live zijn gegaan na 7 maanden. Een enorm indrukwekkend resultaat. Dit reduceerde de complexiteit en maakte het behapbaar voor de organisatie om er mee te leren werken, hetgeen een succesvolle manier was om de rest van het bedrijf zonder problemen ook te implementeren. Dimitri vult aan: “Je hebt tevens de expertise nodig om de vertaling te maken van de technische mogelijkheden en beperkingen naar hoe de AGF business vandaag de dag werkt. Dat hebben we samen met de organisatie, het management, de stuurgroep en Apteon gedaan.”

Met de keuze voor Aptean Food & Beverage ERP koos Levarht tevens ook voor Microsoft. “Die afweging was eigenlijk heel eenvoudig. Microsoft biedt een bewezen, geïntegreerd dataplatform met allerlei toepassingen om iets met die data te gaan doen. Het is daarnaast herkenbaar, flexibel en gebruiksvriendelijk, en dus heel laagdrempelig voor ons als gebruikers op kantoor en in de loods. Iets dat erg belangrijk is in de digitale adoptie van dit project in onze organisatie. Dat werkt natuurlijk voor de acceptatie ervan”, aldus Dimitri. “Daarnaast moet je een partij hebben die mee wilt bewegen en zich flexibel opstelt in het belang van Levarht. Dat vraagt om wendbaarheid van een partner, wat nodig is om het beoogde resultaat te behalen. En dat is gelukt met Aptean.”

Joris Kolff, Regional Account Director bij Aptean was betrokken bij de selectie van Levarht. “Veel grote Food en AGF-bedrijven kiezen vaak middels de ‘big-bang’ strategie voor de overgang naar een nieuw softwareplatform, eigenlijk vaak omdat ‘men moet’. Het bijzondere aan Levarht is dat men vanuit een hele heldere strategie het project is aangevlogen. IT en ERP zijn hier onderdeel van. Het is een vereiste voor, maar geen doel op zich. Er is amper gesproken over features en functionaliteiten, bits en bites. Er is aan de voorkant veel gespard over wat ze willen bereiken, over hoe de samenwerking er uit moet zien en hoe ze nog succesvoller kunnen zijn. Tijdens het traject waren er genoeg momenten van discussie om vervolgens bij te sturen. Het was ook voor ons niet altijd even makkelijk, maar doordat we in de samenwerking het gezamenlijke doel voor ogen hadden, konden beide partijen daar de focus op houden. Het heeft enorm geholpen om van succes naar succes te werken en dat heeft zeker bijgedragen aan de recordtijd die Levarht heeft neergezet. Het was geen marathon, maar een route met erg veel goede sprintjes.”



“De basis is gezet met het nieuwe softwareplatform, en nu verschuift de focus meer en meer naar het benutten van de **beschikbare capaciteit** en de **productiviteit**.”

**Dimitri Mayer**, CIO, Levarht

## Toekomstambitie Levarht

“Dankzij de automatisering en de organisatieverandering die we doormaken, kunnen we met dezelfde mensen meer gaan doen. De basis is gezet met het nieuwe softwareplatform, en nu verschuift de focus meer en meer naar het benutten van de beschikbare capaciteit en de productiviteit. Hoe kunnen we productiviteit in de loods verder optimaliseren? Hoe kunnen we integratie met de telers verder uitnutten? Hoe kunnen we onze partnerships in het buitenland uitbreiden? We hebben nu het inzicht in onze processen, zodat we daarop kunnen gaan sturen. De organisatorische veranderingen gaan we daarnaast de komende jaren nog verder doorzetten om uiteindelijk onze efficiencydoelen en groeiambitie te kunnen bereiken”, sluit Dimitri af.

## Over Levarht

Levarht is een AGF-bedrijf dat gevestigd is in De Kwakel. Met 300-500 mensen (afhankelijk van het seizoen) zorgen zij dagelijks voor het vermarkten van 70.000 kg verse groenten en fruit naar 60 landen over de hele wereld. Een full-service partner met een focus op 6 verschillende productgroepen, die heel direct en open zijn naar hun wereldwijde netwerk. En daarmee maken ze een duidelijk verschil.



## Are You Ready to Learn More?

Wil je meer weten over Aptean Food & Beverage ERP?

Neem dan contact op via [info@aptean.com](mailto:info@aptean.com) of bezoek [www.aptean.com](http://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](http://www.aptean.com).