



Aptean Food & Beverage ERP

Moderniseren, optimaliseren, strategisch plannen: **Hoe kunt u de turbulentie in de voedsel- en drankenmarkt overleven?**



Winst beschermen onder druk

De voedsel- en drankenindustrie is gevoelig voor druk van buitenaf. In de afgelopen jaren hebben we gezien hoe extreem deze druk kan zijn.

Van de Brexit en de wereldwijde pandemie tot de stijgende inflatie en knelpunten in de toeleveringsketen: oncontroleerbare gebeurtenissen hebben invloed op elk element van het productieproces. En te midden van deze marktdisrupties proberen voedsel- en drankenbedrijven nog steeds de vraag van de consument bij te houden en producten te ontwikkelen die aan de voorschriften voldoen.

Wanneer er druk op de ketel staat, is het van cruciaal belang om de winstmarges te beschermen en de groei te handhaven. Maar hoe kan uw bedrijf dat voor elkaar krijgen als de marktomstandigheden continu veranderen?

Het antwoord? Meer operationele wendbaarheid. Door uw personeel sneller en beter inzicht te geven in de impact van wat er gebeurt op de markt, en dit inzicht te gebruiken om slimme beslissingen te nemen, kan uw bedrijf strategische verbeteringen doorvoeren en tegelijkertijd uw productiekosten stroomlijnen.

Om u te helpen omgaan met deze turbulentie hebben we bij Aptean onze kennis van de voedselindustrie gebruikt om een strategie in drie stappen te ontwikkelen, waarmee u uw operationele wendbaarheid kunt vergroten in een steeds veranderend, en vaak onvoorspelbaar, landschap. Deze strategie zetten we graag in dit whitepaper voor u uiteen.



Marges maximaliseren wanneer u van beide kanten onder druk wordt gezet

De operationele wendbaarheid van voedsel- en drankenproducenten is de afgelopen jaren zwaar op de proef gesteld. En de businesscase om uw infrastructuur te veranderen is sterker dan ooit.

Sinds het begin van 2020 hebben we al te maken gehad met een wereldwijde pandemie, brandstoftekorten, een tekort aan personeel en vaardigheden, stijgende energieprijzen, extreme weersomstandigheden en een groot aantal beleidswijzigingen als gevolg van de Brexit. Deze ontwikkelingen hebben gevolgen gehad voor zowel de beschikbaarheid van ingrediënten als de productiekosten, waardoor grote bezorgdheid is ontstaan over de veiligheid van de voedselketen.

Bovendien heeft de verstoring van de toeleveringsketen de problemen van de sector nog verergerd. Tekorten aan belangrijke ingrediënten zoals tarwe en zonnebloemolie hebben producenten er al toe gedwongen hun recepten op korte termijn te herformuleren, terwijl problemen met de internationale export van ammoniumnitraatmeststoffen hun weerslag zullen hebben op toekomstige gewasopbrengsten.

Om de zaken nog ingewikkelder te maken, is de inflatie al 40 jaar niet meer zo snel gestegen als in deze tijd, en is het consumentenvertrouwen tot een historisch dieptepunt gezakt, wat betekent dat de kosten niet zomaar kunnen worden doorgerekend aan de eindklant. De marges van de producenten staan aan beide kanten onder druk, en de enige manier om de prijsstijgingen te compenseren is door uw interne activiteiten te stroomlijnen.

Gezien deze moeilijke marktomstandigheden aarzelen veel voedsel- en drankenbedrijven over grote operationele investeringen. Maar een solide digitale infrastructuur is van cruciaal belang om processen efficiënter te laten verlopen en proactief beslissingen te nemen, zodat het rendement wordt gemaximaliseerd. Daarom is de eerste stap in onze strategie de modernisering van uw operationele infrastructuur.



Stap 1: moderniseren

De eerste stap om uw operationele wendbaarheid in een turbulente markt te vergroten, is om de zichtbaarheid van gegevens te verbeteren. U moet tot in detail kunnen zien wat er in uw bedrijf gebeurt om te weten waar er als eerste verandering nodig is.

Uit onderzoek van IDC (2021), in opdracht van Aptean, bleek dat het gebrek aan operationele zichtbaarheid voor voedsel- en drankproducenten de grootste belemmering was voor groei¹. Dit komt omdat bedrijfsstrategie en IT-strategie intrinsiek met elkaar verbonden zijn; u hebt operationele verbeteringen nodig om de bredere bedrijfsdoelen na te streven.

Als het gaat om het beheer van operationele gegevens, vallen producenten meestal in een van deze drie categorieën:

- **Digitaal geavanceerd:** bedrijven in deze groep gebruiken al een multifunctioneel softwarepakket zoals een ERP-systeem voor voedsel en dranken om hun bedrijfsactiviteiten te runnen
- **Digitaal volwassen:** deze groep bedrijven beschikt over bepaalde technologieën, maar gebruikt ofwel meerdere systemen in verschillende delen van het bedrijf, of heeft één basissysteem dat tegen zijn functionele grenzen is aangelopen
- **Digitaal onervaren:** bedrijven in deze groep maken nog steeds gebruik van spreadsheets en e-mails of vertrouwen op informele communicatie, waardoor de activiteiten kwetsbaar blijven voor fouten en realtime procescontrole vrijwel onmogelijk wordt

In welke categorie uw bedrijf ook valt, er zijn mogelijkheden om uw bedrijfsactiviteiten te moderniseren. Uw huidige aanpak mag dan wel 'de klus klaren', maar wordt uw productie op deze manier wel echt geoptimaliseerd, en wordt de winstgevende groei erdoor ondersteund? Zelfs als u digitaal geavanceerd bent, gebruikt u dan cognitieve diensten om de kwaliteitscontrole te beheren of AI om de vraag te voorspellen?

Door uw huidige systemen te vervangen door een infrastructuur die de snelle, multichannel eisen van de moderne voedsel- en drankenproductie kan ondersteunen, wordt u wendbaarder en kunt u actie ondernemen om uw marges te maximaliseren.

En hoewel het in eerste instantie de bedoeling is om snel en efficiënt te reageren op wat er in uw bedrijf gebeurt, zullen de gegevens die u genereert na verloop van tijd een prognose van de vraag mogelijk maken. Zo kunt u evolueren naar voorspellende modellen die anticiperen op wat uw klanten in de toekomst willen.

¹ Bron: IDC Whitepaper, gesponsord door Aptean, Global Food and Beverage Industry Trends en Strategic Insights 2021, doc #US48272321, September 2021



Modernisering: de ervaring van LaBan Foods

Door informatie te centraliseren en iedereen een enkele versie van de waarheid te geven, kan uw bedrijf beslissingen nemen op basis van de werkelijke omstandigheden.

Boterspecialist LaBan Foods kan dit bevestigen. Het bedrijf weet dat de vraag naar zijn producten verandert naarmate de weersverwachting verandert. “Als ik vroeger bij mooi weer in de tuin zat en de eerste barbecue rook, wist ik dat er de volgende dagen heel veel vraag zou zijn en dat we heel veel kruidenboter moesten maken”, zegt René Laban, eigenaar van LaBan Foods.

Maar vanwege de korte houdbaarheid kan LaBan Foods geen boter produceren op basis van de veronderstelling dat het weer zonnig zal zijn. Als het bewolkt is en de voorraden niet zo snel worden verkocht als verwacht, accepteren detailhandelaren geen producten waarvan de houdbaarheidsdatum bijna is verstreken en wordt er een enorme hoeveelheid producten verspild.



“Met gegevens kun je veel geld besparen.”

René Laban, Eigenaar van LaBan Foods

De fabrikant loste dit probleem op door historische gegevens (waaronder gegevens over weersomstandigheden) te gebruiken om eerdere verkopen te analyseren en introduceerde een AI-functie om de toekomstige vraag te voorspellen. LaBan Foods kan nu tot vier weken vooruit voorspellingen doen voor zijn hele productassortiment, waarbij de beschikbare voorraden worden afgestemd op de planningsinformatie over de vraag om spoedproductieruns en tekorten aan ingrediënten te voorkomen.

LaBan Foods gebruikt zijn planningsinzichten over de vraag ook om detailhandelaren te adviseren hoeveel boter zij moeten inkopen, zodat zij aan de vraag van de klanten kunnen voldoen en tegelijkertijd de verspilling van voedsel kunnen beperken.



Stap 2: optimaliseren

Zodra uw bedrijf heeft geïnvesteerd in technologie om één enkele versie van de waarheid te krijgen, moet u de verkregen inzichten gebruiken om de productiekosten te verlagen en de marges te verhogen.

Dat klinkt eenvoudig, maar zoals u weet is het geen eenvoudige zaak om een stappenplan voor verandering op te stellen in een markt die voortdurend evolueert. In plaats van zich te concentreren op radicale strategieën, zal gecentraliseerd gegevensbeheer ervoor zorgen dat uw team slimme beslissingen kan nemen die uw hele waardeketen optimaliseren, vooral als u technologie gebruikt om reacties te automatiseren.

Hier volgen enkele voorbeelden van waar gegevens- en procesoptimalisering waarde kunnen toevoegen aan uw activiteiten:

1. Supply Chain

Door de voorraadniveaus in realtime te volgen, kunt u ingrediënten efficiënt bijbestellen zonder te veel voorraad aan te leggen. Door informatie over uw leveranciers bij te houden, krijgt u inzicht in de impact van vertragingen en annuleringen voor bestellingen van klanten en kunt u bij alternatieve leveranciers inkopen om de productie toch voort te zetten.

2. Productie

Als er problemen zijn met de bevoorrading of er vertragingen zijn bij leveranciers, kunt u de planning herschikken om prioriteit te geven aan bestellingen die nog kunnen worden afgehandeld op basis van de beschikbare voorraad. Operationele technologie zal u ook helpen om verspilling tot een minimum te beperken, bijvoorbeeld door bederfelijke ingrediënten te gebruiken op basis van hun uiterste verkoopdatum, of door de berekening van laadvermogen te automatiseren om zo consistente producten te leveren met behoud van de productiesnelheid.

3. Machines

Door uw activiteiten te digitaliseren, kunt u de efficiëntie van uw activa volgen en sneller reageren op prestatieproblemen, zodat er minder onderbrekingen zijn. U kunt het faciliteitenbeheer ook afstemmen op uw productieschema, zodat routineonderhoud en servicebeurten op de minst storende tijdstippen worden uitgevoerd.

4. Personeel

Medewerkers zijn uw grootste troef, maar er zijn tal van scenario's waarin technologie sneller en doeltreffender kan werken, minder fouten maakt en ervoor zorgt dat iedereen over dezelfde informatie beschikt. De automatisering van laagwaardige, risicovolle en complexe operationele processen zal uw snelheid en efficiëntie maximaliseren, terwijl uw medewerkers zich kunnen concentreren op taken waar menselijke vindingrijkheid de meeste waarde toevoegt.

En waar manuele input nog nodig is, maakt technologie de gebruikerservaring vlotter en eenvoudiger, bijvoorbeeld door spreadsheets te vervangen door een realtime datadashboard, door mobiele en touchscreentechnologieën te introduceren voor het toewijzen, beheren en voltooien van taken, en door het voorraadbeheer te coördineren met behulp van barcodes.

5. Kwaliteitscontrole

Digitale transformatie speelt ook een centrale rol bij de optimalisatie van de consistentie en de conformiteit van voedingsmiddelen en dranken, met name voor producenten met een internationaal klantenbestand. Zo zal operationele software de productie automatiseren van allergenenlijsten en productlabels op basis van het product en de hoeveelheid, om te voldoen aan de lokale wetgeving.

Uw bedrijf kan ook technologie gebruiken om digitale workflows te creëren die producten in realtime controleren, afwijkingen signaleren en de productie kunnen stilleggen om besmetting te voorkomen en ervoor te zorgen dat problemen met de voedselveiligheid de fabriek niet verlaten. En als er zich een probleem met de kwaliteitscontrole voordoet, kunnen producten dankzij gedigitaliseerde datatrails snel en nauwkeurig worden teruggeroepen, zodat zowel de financiële verliezen als de gevolgen voor uw reputatie tot een minimum worden beperkt.

Elke optimalisatie op zich is misschien klein, maar samen maken ze een enorm verschil voor de betrouwbaarheid en de consistentie van de productie, én voor uw winstmarge.

Hoewel het in eerste instantie de bedoeling is om efficiënter te reageren op wat er in uw bedrijf gebeurt, zullen de gegevens die u genereert na verloop van tijd prognoses van de vraag mogelijk maken en trends in kaart brengen. Zo kunt u evolueren naar voorspellende modellen die anticiperen op wat uw klanten in de toekomst willen.



Optimalisatie: de ervaring van Le Duc

Le Duc Fine Foods, een familiebedrijf dat vegetarische snacks produceert voor een internationaal klantenbestand, beseft dat de arbeidsintensieve productiemethoden zijn vooruitgang in een snelgroeiende markt belemmerden.

Om zijn aanpak te moderniseren, investeerde Le Duc in Aptean Food & Beverage ERP-software. Met onze technologie kan het bedrijf meer inzicht krijgen in zijn uitdagingen, gebieden voor operationele optimalisatie identificeren en belangrijke processen automatiseren om de productie sneller en schaalbaarder te maken.

Door zijn operationele flexibiliteit en efficiëntie te verhogen, heeft Le Duc een duidelijke route uitgestippeld voor de toekomst in een sector die naar verwachting in het komende decennium met 451% zal groeien.



“IT-optimalisatie werd een eerste vereiste. Waar we kunnen automatiseren, willen we automatiseren.”

Coen Slurink, Business controller bij Le Duc



Stap 3: strategisch plannen

De vraag van de klant begrijpen en anticiperen is niet alleen een kans om uw productie te optimaliseren. Het geeft uw bedrijf de kracht om strategische beslissingen te nemen die de groei van het bedrijf stimuleren, zelfs in uitdagende omstandigheden.

De turbulente markt dwingt veel voedsel- en drankenproducenten om het aantal SKU's dat ze produceren te herzien – of dat nu komt door de fluctuerende vraag of door een tekort aan ingrediënten. En wanneer u voor moeilijke beslissingen komt te staan, moet u weten welke producten het meest winstgevend zijn voor uw bedrijf.

Dankzij hoogwaardige gegevens krijgt uw bedrijf een beter inzicht in de manier waarop de omstandigheden de voorkeuren van de consument beïnvloeden, zodat u gefundeerde zakelijke beslissingen kunt nemen op basis van inzichten uit de echte wereld. En met flexibele operationele mogelijkheden kunt u snel en accuraat op deze inzichten inspelen.

Een goed voorbeeld hiervan is het merk Beyond Meat, een veganistische vleesvervanger. De verkoop van plantaardige voedingsmiddelen is in slechts twee jaar tijd in heel Europa met 49% gestegen, inclusief een stijging van 229% van de verkoop van plantaardig vlees in Duitsland. Om deze kansen te benutten en een efficiëntere distributie binnen EMEA mogelijk te maken, heeft Beyond Meat een coproductievestiging geopend in Zoeterwoude.

Naast plantaardige voeding bieden gegevensvalidatie en operationele efficiëntie voedings- en drankenbedrijven het vertrouwen om andere opkomende markten zoals CBD-producten te verkennen. Als u nieuwe wegen wilt bewandelen, kan technologie u helpen de productie- en compliance-uitdagingen te beheren die met productdiversificatie gepaard gaan.

Strategische inzichten in gegevens zijn ook van cruciaal belang voor de ontwikkeling van uw bedrijfsmodel en de versnelling van uw productontwikkeling.

Zo besteden veel voedsel- en drankenbedrijven hun productie uit aan contractproducenten en/of co-packers om de productie op te voeren en de flexibiliteit te vergroten zonder extra kapitaalinvesteringen te hoeven doen. Anderen maken gebruik van third party logistics om de verzending en distributie te verbeteren.

Voedselproducenten gebruiken operationele flexibiliteit ook om nieuwe verkoopkanalen te verkennen. Door direct-to-consumer (D2C) te werken, konden veel merken tijdens de pandemie hun omzet veiligstellen - van de online voorraadkast van PepsiCo tot Heinz to Home - en werden de voordelen van hechte klantrelaties echt duidelijk. D2C levert de snelle feedback die fabrikanten nodig hebben om sneller te innoveren en te testen, en creëert nieuwe omzetmogelijkheden door klanten te geven wat ze willen.

Onderzoek van IDC, in opdracht van Aptean, heeft voorspeld dat 90% van de groei in de sector zal worden gegenereerd door voedsel- en drankenbedrijven die rechtstreeks contact leggen met de consument. Meer dan 80% van de bedrijven die hebben geïnvesteerd in digitale software voor hun bedrijfsactiviteiten hebben meer D2C-omzet gerealiseerd.²

Digitaal gestuurde activiteiten geven voedsel- en drankenproducenten ook een sterker kader voor internationale expansie. Producten kunnen worden aangepast aan lokale voorkeuren en culturele verwachtingen en tegelijk op grote schaal worden geproduceerd, terwijl ERP-software voor voedingsmiddelen en dranken nalevingsprocessen automatiseert om ervoor te zorgen dat producten voldoen aan regionale voorschriften en correct worden gelabeld. Dit blijkt met name voordelig voor Britse voedingsbedrijven die als gevolg van de Brexit te maken krijgen met extra administratieve eisen.

² Bron: IDC Whitepaper, gesponsord door Aptean, Global Food and Beverage Industry Trends en Strategic Insights 2021, doc #US48272321, September 2021



Strategisch plannen: de ervaring van Melger's Dranken

Drankengroothandel Melger's Dranken laat zien hoe de optimalisatie en de mogelijkheden voor data-intelligentie dankzij digitale transformatie een sterkere, strategische besluitvorming ondersteunen.

Het bedrijf is snel gegroeid en heeft zijn succes te danken aan hechte klantenrelaties. Hoewel de omzet steeg, maakte het gebrek aan inzicht in de voorraadniveaus het moeilijk om de winstmarge goed in het oog te houden. Bovendien was het moeilijk om de inkoop trends op de voet te volgen, bijvoorbeeld de omschakeling van plastic naar stalen vaten nu brouwerijen duurzamer willen worden.



“Het is nu zo eenvoudig om te zien hoeveel we daadwerkelijk verdienen per klant, wat een klant koopt en wat de uiteindelijke winstmarge is.”

Toby Raamsveld, Financieel manager bij Melger's Dranken

De investering in Aptean Food & Beverage ERP-technologie heeft Melger's Dranken het nodige inzicht gegeven om slimmere en duurzamere beslissingen te nemen. Het bedrijf kan nu de vraag monitoren naar producten die niet op voorraad zijn en de omzet van producten bijhouden om te beslissen wanneer de verkoop van artikelen moet worden stopgezet. “Inzicht helpt ons bepaalde strategische keuzes te maken”, zegt Toby Raamsveld, financieel manager van Melger's Dranken.



Zakelijke kansen creëren, wat de toekomst ook brengt

Nu de turbulente marktomstandigheden de handel met de dag moeilijker maken, is investeren in digitale software niet langer voordelig: het is essentieel.

Veel producenten wachten met operationele investeringen, maar als u nog steeds vertrouwt op spreadsheets en verouderde systemen om uw bedrijf te runnen, moet u snel handelen, anders loopt u het risico dat u achterop raakt ten opzichte van uw concurrenten.

Gelukkig is multifunctionele Food & Beverage software betaalbaarder geworden, zodat bedrijven van elke omvang (van mkb's tot grote producenten) een oplossing kunnen vinden die aan de behoeften én het budget voldoet. Door te kiezen voor cloudgebaseerde ERP-technologie kunt u uw bedrijf moderniseren en optimaliseren in een logisch, stapsgewijs proces, zonder uw teams te overspoelen met complexe operationele procedures.

Producenten die aan het begin staan van een digitale transformatie kunnen eenvoudig beginnen en nieuwe functies toevoegen naarmate hun vertrouwen groeit, zodat de kwaliteit en verfijning van hun bedrijfsinformatie mettertijd toeneemt. Digitaal volwassen producenten kunnen nieuwe mensen, locaties en regio's toevoegen aan het operationele netwerk naarmate ze uitbreiden, zonder dat de infrastructuur hoeft te worden vervangen. En digitaal geavanceerde producenten kunnen data-inzichten verzamelen en AI-functies gebruiken om de vraag van klanten te voorspellen.

Investeren in software voor voedsel en dranken biedt uw bedrijf een flexibele basis om consistente, betrouwbare informatie te bieden bij voortdurende veranderingen. En het biedt ook de operationele flexibiliteit die u nodig hebt om u aan de marktomstandigheden aan te passen en uw bedrijfsresultaten te verbeteren, wat de toekomst ook brengt.



Moderniseren, optimaliseren, strategisch plannen: een samenvatting van uw strategie in 3 stappen



Stap 1: Moderniseren

- › Investeer in software die in realtime een volledig zicht biedt op uw activiteiten (inclusief meerdere locaties)
- › Geef alle personeelsleden, partners en externe instanties toegang tot informatie die relevant is voor hun rol, voor een samenhangende productie-aanpak



Stap 2: Optimaliseren

- › Gebruik de inzichten die uw software genereert om verbeteringen aan te brengen in uw waardeketen
- › Bepaal welke processen geautomatiseerd kunnen worden om de productiesnelheid te verhogen en handmatige fouten te verminderen



Stap 3: Strategisch plannen

- › Onderbouw product- en bedrijfsontwikkelingsstrategieën met reële klantinzichten en stap over op voorspellende plannen naarmate deze inzichten zich verder ontwikkelen
- › Gebruik uw flexibele infrastructuur om de productie te laten draaien op basis van de vraag en nieuwe kansen voor klanten, kanalen en markten te verkennen

Vergroot uw operationele wendbaarheid met Aptean Food & Beverage ERP

Aptean Food & Beverage ERP is speciaal ontwikkeld door de branche voor de branche om u volledige controle te geven over uw groeiende bedrijf en tegelijkertijd alle flexibiliteit te behouden die u nodig hebt om dynamisch te reageren in een snel veranderende voedingsomgeving.

We zijn er trots op dat we de voedselindustrie begrijpen en u de voedingsgerichte functionaliteit kunnen bieden die u nodig hebt om te slagen.

- › **Totale traceerbaarheid:** Aptean Food & Beverage ERP zorgt voor snelle, volledige traceerbaarheid om de naleving van wereldwijde voedselveiligheidsinitiatieven en voorschriften te optimaliseren. En omdat elke transactie volledig kan worden getraceerd tot aan de bron (en verder tot aan de verkoop), kunt u de omzet, de kosten en het materiaal volledig traceren.
- › **Realtime gegevensverzameling:** echte traceerbaarheid en volledige controle kan alleen door data zonder belemmeringen vast te leggen op het moment van de transactie. Een centraal kenmerk van onze oplossing is de realtime dataverzameling op elk punt in uw supply chain, waardoor u de zichtbaarheid krijgt die u nodig hebt om uw bedrijf te runnen.
- › **Automatisering:** Aptean's ERP software verzamelt rechtstreeks data van apparatuur in realtime, zodat er geen manuele invoer meer nodig is. Onze software registreert ook mobiele gegevens in de productielocatie of daarbuiten. Zo bent u Ready for What's Next, Now.



Wilt u meer informatie?

Ontdek hoe Aptean Food & Beverage ERP uw bedrijf kan helpen om te groeien in een turbulente markt.

Neem contact met ons op **via info@aptean.com** of bezoek **www.aptean.com**.



Over Aptean

Aptean is een van 's werelds toonaangevende leveranciers van speciaal ontworpen, sectorspecifieke software die fabrikanten en distributeurs helpt om hun bedrijf efficiënt te runnen en te laten groeien. Met zowel cloudoplossingen als opties voor implementatie op locatie helpen de producten, diensten en ongeëvenaarde expertise van Aptean bedrijven van elke omvang. Zo worden zij Ready for What's Next, Now®. Aptean heeft haar hoofdkantoor in Alpharetta, Georgia en heeft kantoren in Noord-Amerika, Europa en Azië-Pacific.

Ga voor meer informatie over Aptean en de markten die we bedienen naar **www.aptean.com**.

Copyright © Aptean 2022. All rights reserved.