



IFC krijgt meer grip op internationale handel in voedingsmiddelen met Power BI

International Food Connectors (IFC) is een internationale onderneming die zich bezighoudt met de handel in diepgevroren voedingsmiddelen, zoals vlees en vleesproducten, patat, groenten en vis. De focus ligt daarbij op het verschepen van voedingsmiddelen van Europa naar Afrika en Azië. Als tussenpersoon brengt IFC leveranciers en afnemers samen, en regelt zij het vervoer van de goederen in speciale containers.

Vanzelfsprekend speelt data een belangrijke rol voor IFC. “Voor ons is het heel belangrijk om goed zicht te hebben op onze contracten met leveranciers en afnemers”, vertelt Ernst Jan de Keijzer, die sinds medio 2019 als CFO actief is bij IFC. “Zo kunnen we bij een incident, denk bijvoorbeeld aan de uitbraak van vogelgriep, direct zien wat de consequenties zijn.”

Business Intelligence onmisbaar

Een dergelijk inzicht verkrijgen kan volgens De Keijzer wel met een ERP-systeem, maar dat heeft beperkingen. “Business Intelligence is tegenwoordig onmisbaar. Met alleen een ERP-systeem red je het niet, zeker niet in deze business.” Hij werd binnengehaald door IFC toen de organisatie nog

emergo



*International
Food
Connectors B.V.*

“Voor ons is het heel belangrijk om goed zicht te hebben op onze contracten met leveranciers en afnemers”

Ernst Jan de Keijzer,
CFO International Food Connectors

Solution Overview

Bedrijfsnaam

International Food Connectors (IFC)

Branche

Commodity trading

Functie

CFO

Regio

Nederland

Probleem

- ERP-systeem aanpassen naar specifieke behoefte is kostbaar
- ERP-systeem meer gericht op data-invoer en niet op data-analyse
- Behoeftte aan meer inzicht

Oplossing

- Power BI
- Microsoft Dynamics AX
- DycoTrade

Voordelen

- Sneller en beter inzicht in data
- Nieuwe inzichten en tools op basis van data
- Beter mogelijk om datagedreven beslissingen te nemen
- Verbeterde datakwaliteit
- Op maat gemaakte rapportages snel en eenvoudig te realiseren
- Voordeel van tienduizenden euro's

Microsoft Partner

E-mergo

www.e-mergo.nl



maar kort daarvoor het ERP-systeem Microsoft Dynamics AX was gaan gebruiken. “Het was aangeschaft om de zaken beter te kunnen administreren, maar IFC kon er niet goed mee uit de voeten. Het werd feitelijk alleen gebruikt om de data van gesloten deals in vast te leggen.” Vanuit zijn vorige werkkring is De Keijzer bekend met Microsoft Dynamics AX, maar in combinatie met een BI-tool. “Ik kreeg bij IFC de kans om Business Intelligence te introduceren. Ik wilde daarbij de lat niet meteen al te hoog leggen, maar wilde wel een systeem dat in ieder geval heel snel en eenvoudig inzicht zou kunnen geven in de lopende contracten en verplichtingen. Daarbij komt ook dat we onze stevige groei moeten faciliteren met de juiste informatievoorziening.”

De Keijzers keuze valt op Power BI, ook van Microsoft. In zijn zoektocht naar een partner voor de implementatie van Power BI komt De Keijzer terecht bij E-mergo. “Het contact verliep meteen prettig en hun werkwijze sluit aan op de onze. Hun consultant heeft veel kennis van Microsoft Dynamics AX in combinatie met Power BI – en hij kent bovendien de wereld van commodity trading goed. Hij weet dus welke uitdagingen er liggen als het gaat om het ontsluiten van data. Dat maakte ook dat hij snel bij ons aan de slag kon en met resultaten kon komen.”

Verbeterde datakwaliteit

Power BI zorgt, naast een beter inzicht in de data, ook voor een verbetering van de kwaliteit van de data. De Keijzer: “Onze traders kijken het liefst vooruit: die zijn bezig met klanten, leveranciers en planning. Deals die zijn gesloten, zijn voor hen eigenlijk niet meer interessant. Maar die moeten wel goed worden geadministreerd. Anders kunnen bij het afwikkelen van die deals problemen ontstaan die mogelijk extra kosten met zich meebrengen. Denk bijvoorbeeld aan foutieve vrachtbrieven, met onnodig oponthoud aan de grens tot gevolg.”

Power BI levert, naast een vrijwel real-time inzicht online, ook dagelijks en wekelijks automatisch rapportages op. “Het wekelijkse orderboek geeft niet alleen inzicht, het is voor de traders een middel om hun input te controleren. Mochten ze fouten zien, dan kunnen ze die corrigeren; ontbrekende gegevens kunnen ze aanvullen. Daarmee gaat de kwaliteit

van de data omhoog en daar hebben we in het hele verdere proces baat bij.”

Nieuwe inzichten en tools op basis van data

Inmiddels heeft IFC dankzij Power BI ook goed zicht op de receivables-positie. “We zijn actief in verschillende landen en werken dus met verschillende valuta”, vertelt De Keijzer. “In Afrika doen we veel in euro’s; in Azië handelen we vaker in dollars. We hebben in Power BI nu een tool ontwikkeld die ons precies laat zien welke bedragen in welke valuta er uitstaan, in welke landen, bij welke klanten en wanneer de betaling ervan wordt verwacht.”

Ook geeft Power BI inzicht in de long/short-positie van IFC. “We hebben geen echte eigen voorraden, maar we hebben wel goederen die onderweg zijn naar de klant. Die zijn wel al verkocht door ons, maar nog niet gefactureerd. Die hebben we dus op titel genomen; officieel is het dan onze voorraad”, aldus De Keijzer. “Met een druk op de knop laat Power BI nu zien wat er onderweg is en welke waarde dat heeft. Ook laat het zien welke contracten we logistiek al wel hebben ontvangen, maar waarvan we nog geen factuur hebben; en of dat wel of niet klopt. En als ik zie dat een bepaalde voorraad heel lang in de boeken blijft staan, en dus ‘onderweg’ is, dan klopt er iets niet: waarom is die nog niet verkocht, of waarom is dat proces nog niet afgerond? Het is dus meteen ook een procescontrole.”

Tot slot geeft Power BI meer zicht op de under- en overrecovery. “Bij de verkoop van goederen weten we wel wat onze marge is, maar dan moeten we nog ervoor zorgen dat de goederen bij de klant komen. Dan heb je het over financieringskosten, documentkosten, vrachtkosten en dergelijke. Daar maken we een voorcalculatie van en dat doen we in Microsoft Dynamics AX in drie stappen: de verkoper schat in hoeveel we kwijt zijn aan het vershippen en het financieren. Vervolgens gaat onze logistieke medewerker ermee aan de slag en die komt met een definitieve opdracht aan de vervoerder, en dus met een definitieve prijs. Die logistieke calculatie zetten we naast die verkoopcalculatie. Als laatste komt er uiteindelijk een

factuur van de vervoerder en die zetten we dan weer naast die eerdere twee calculaties. Dat geeft heel goed inzicht in de verwachte en de uiteindelijke kosten – en dan kun je dus precies zien wat de deal uiteindelijk heeft opgebracht en waar de mogelijkheden zitten om nog beter te calculeren.”

‘In control’

Microsoft Dynamics AX en Power BI zijn goed toegankelijk vanaf diverse devices. “Op mijn telefoon heb ik met een druk op de knop een actueel overzicht van onze omzet, de marge die we maken, in welke landen we actief zijn en met welke klanten we contracten hebben. Als ik wil, kan ik helemaal inzoomen tot op klantniveau. Ideaal om als CFO zo’n goed overzicht te hebben van de business. Mijn andere collega’s halen uit Power BI wat voor hen relevant is”, vertelt De Keijzer. “Dankzij Microsoft Dynamics AX en Power BI en de diverse rapportages zijn we veel meer ‘in control’. Daardoor is er minder kans op onnodige schadegevallen en kunnen we snel schakelen op het moment dat dat nodig is. En omdat de kwaliteit van onze data beter is, kunnen we ook betere beslissingen nemen.”

Voordeel van tienduizenden euro’s

Dankzij Power BI worden minder fouten gemaakt, wat tijdswinst betekent. “Dat is lastig in geld uit te drukken, maar elke minuut die onze traders kunnen besteden aan het acteren met leveranciers en klanten levert geld op; elke minuut die ze met iets bezig zijn waarmee ze niet bezig zouden moeten zijn, kost geld. Ik denk dat we zeker over tienduizenden euro’s voordeel per jaar praten. Ook omdat we veel meer ‘in control’ zijn, wat zich eveneens lastig in geld laat uitdrukken.” Bovendien kan IFC sneller groeien: er is meer tijd voor commercie, dus meer tijd om deals te sluiten.

Wensen voor de toekomst

De Keijzer wil graag nog nieuwe onderdelen toevoegen. “We benutten Power BI nu nog niet volledig. Ik wil onze dollarpositie op een andere manier – en sneller – uit het systeem kunnen halen. Ook kan het systeem bepaalde alerts geven; dat zit er nu nog niet in, maar dat wil ik in de toekomst wel graag toevoegen. En zo zijn er nog wel meer wensen, maar we doen het hier echt stap voor stap.” ■



Over E-mergo

De naam E-mergo is afkomstig van het Latijnse spreekwoord 'luctor et emer-go' (ik worstel en kom boven). In Zeeland staat dit voor het overwinnen van de strijd tegen het water. Wij strijden natuurlijk niet tegen het water, maar we zorgen er wel voor dat bedrijven het hoofd boven water kunnen houden in de steeds groter wordende stroom van data.

Onder het motto 'Manage your data, innovate your business' helpen wij je het maximale uit jouw data te halen. Dit doen wij met behulp van Qlik, Mendix, Microsoft en TimeXtender, waarvoor wij software, training, consultancy en beheer leveren. Samen maken we het mogelijk voor jouw business om nieuwe verdienmodellen te creëren en kosten te besparen.

www.e-mergo.nl

The logo for E-mergo, featuring the word 'emergo' in a stylized, rounded, teal-colored font. The 'e' is lowercase and the 'mergo' part is also lowercase, with a unique, bubbly design.

E-mergo BV
Elektronicaweg 16a
2628 XG Delft
Telefoon : 085-0160411
E-mail: info@e-mergo.nl