



STONEWORX

STONE

Dijk Natural Collections realiseert sterke optimalisatie orderproces dankzij low-code planning tool van Stoneworx

Dijk Natural Collections is een snelgroeiende Nederlandse groothandel voor natuurlijk decoratiemateriaal. Het bedrijf startte ooit met de teelt en verkoop van droogbloemen, maar heeft inmiddels een uitgebreid assortiment dat deels wordt geïmporteerd uit onder andere Indonesië, Brazilië, Peru, Zuid-Afrika en Thailand. Deze producten worden door Dijk geleverd aan klanten als Leen Bakker, Action, Xenos en tuincentra. Om efficiënt te kunnen voldoen aan de toenemende vraag van klanten, zocht het bedrijf naar een nieuwe oplossing om in- en verkoop beter op elkaar af te stemmen.

“Idealiter koopt een klant in één keer een partij in, die vervolgens in één keer geleverd wordt. In de praktijk loopt dat echter vaak anders. Inkopen wordt op verschillende data gedaan en in verschillende containers verscheept. Dit maakte het lastig om een goed inzicht te krijgen in de timing van de leveringen”, vertelt Jack Zwager, CFO bij Dijk Natural Collections. “Om dit transparanter te maken voor ons en onze klanten wilden we een order planning tool die in één overzicht laat zien welke orders wanneer binnenkomen. Die data moet vervolgens gekoppeld worden aan de bestelling van de klant zodat de status van ieder product continu inzichtelijk is en we deze informatie ook makkelijk kunnen delen.”

Mendix bewijst krachtig en toegankelijk platform te zijn voor MKB

Koppeling met ERP-systeem

Voor de nieuwe oplossing had Dijk een belangrijke voorwaarde. Mede door de onstuimige groei van het bedrijf werd het een uitdaging voor het ERP-systeem om de inkopen aan de juiste verkopen te koppelen, terwijl deze koppeling essentieel is. De nieuwe applicatie moest dus niet alleen data kunnen ophalen, maar ook wegschrijven. Omdat Stoneworx als gespecialiseerde Mendix-partner ruime ervaring in huis heeft met oplossingen voor complexe logistieke processen, koos Dijk ervoor met hen de uitdaging aan te gaan.



Zwager: “Voordat we startten met de bouw van deze applicatie hebben we natuurlijk goed onderzoek gedaan naar de beste partner en het juiste low-code platform. Mendix sprong er voor ons echt uit wat betreft kosten en flexibiliteit. We hebben de wens om onze complete supply chain in een nieuwe oplossing onder te brengen om zo nog transparanter en efficiënter te kunnen werken. Door het Mendix-platform te combineren met de expertise en ervaring van Stoneworx hebben we een stevig en toekomstbestendig fundament voor ons hele logistieke proces.”

Na vier weken al een basis

De applicatie is in sneltreinvaart gebouwd. Al na twee sprints van ieder twee weken stond de basis van het systeem, en daarna is de applicatie nog enige weken geoptimaliseerd. Dijk heeft zelf geen IT-afdeling, maar het businesssteam van het bedrijf heeft intensief samengewerkt met Stoneworx. Daarmee werden de ontwikkelaars voorzien van alle relevante achtergrondinformatie vanuit de organisatie zodat de oplossing goed aansloot bij wat er in de praktijk nodig is. “Ook in dit proces merkten we dat Stoneworx veel kennis heeft van factoren die specifiek van belang zijn in de logistiek. We hebben daardoor een oplossing kunnen creëren die voor ons op diverse gebieden echt het verschil maakt”, vindt Zwager.

Voorheen begon Dijk als een order voor tachtig procent compleet was met de uitlevering. Dankzij de nieuwe order planning tool kunnen de medewerkers nu ook duidelijk zien wanneer de overige twintig procent van hun bestelling binnenkomt. Is dat al snel, dan loont het misschien om daarom op te wachten. De efficiëntie van planning en transport wordt zo enorm vergroot.

***‘Dankzij de nieuwe applicatie hoeven we nooit meer ‘nee’ te verkopen’
Jack Zwager, CFO bij Dijk Natural Collections***



Zwager: “Dankzij de nieuwe applicatie kunnen we ook veel beter zien wanneer een product weer leverbaar is. Voorheen moesten we vaak niet verkopen, omdat de voorraad in ons magazijn simpelweg op was en we niet wisten wanneer een product aangevuld zou worden. Nu kunnen we meteen zien wanneer dat gebeurt, zodat we vooruit kunnen verkopen en de klant direct de juiste leverdatum kunnen melden. De applicatie is nu leidend geworden in het verkoopproces.”

Hogere klanttevredenheid

Dankzij de veel accuratere data die Dijk zijn klanten kan geven is de klanttevredenheid sterk gestegen. Omdat iedereen in het bedrijf toegang heeft tot de applicatie, wordt de binnendienst - die eerst de enige afdeling was met kennis van de voorraad - ook ontlast. Door een veel snellere hulp aan klanten kan Dijk bovendien toe met een lagere bezetting op de binnendienst, waardoor het bedrijf één fte strategischer kan inzetten.

Zwager verwacht dankzij de inzet van de nieuwe order planning tool op korte termijn een omzetstijging van tien tot vijftien procent.

“Daarnaast kunnen we nu veel sneller mensen inwerken, dat is een grote organisatorische winst. En door de inzichten die we nu hebben, kan de salesafdeling zich echt richten op verkoop, en niet meer op het oplossen van problemen. Zo kunnen we ons nog beter richten op de groei van onze organisatie.”

“We zijn trots op de oplossing die we samen met Dijk Natural Collections hebben neergezet”, aldus Jeroen de Vooght, Managing Director bij Stoneworx. “Bovendien hebben we met dit project aangetoond dat Mendix een krachtig en toegankelijk platform is dat ook in het MKB van grote toegevoegde waarde kan zijn om processen op een efficiënte en slimme manier te digitaliseren.”