



## **CONO Kaasmakers ondersteunt strategie met Lawson Food & Beverage**

CONO Kaasmakers is in Nederland en België vooral bekend van het merk BeemsterKaas. Om de nieuwe strategie te ondersteunen, heeft de kaasmaker Alfa-Beta Solutions gevraagd de bedrijfssoftware Lawson Food & Beverage te implementeren op IBM iSeries. Alle processen worden met de Lawson-oplossingen afgedekt, van inkoop, productie, planning en logistiek tot en met financiën, marketing en verkoop.

“DOC Kaas Hoogeveen en De Zuivelhoeve waren lovend over de ondersteuning die Lawson en zijn implementatiepartner Alfa-Beta Solutions biedt, zowel tijdens het implementatietraject als daarna. Dat gaf voor ons de doorslag.”

**Eric Hulst, Managing Director, CONO Kaasmakers**



“Wij willen met één druk op de knop inzage in wat we per productvariatie en per klant verdienen.”

**Eric Hulst,**  
Managing Director,  
CONO Kaasmakers

## Bedrijfsvoordelen

Enkele jaren geleden maakte CONO Kaasmakers een belangrijke strategische stap. Tot dat moment verkocht het bedrijf de kazen uitsluitend als halfproduct aan de handel. Vanaf 00 werden de kazen ook als eindproduct verkocht aan de retail. BeemsterKaas werd vanaf dat moment niet langer alleen via kaaswinkels verkocht, maar ook via supermarkten. Voor CONO Kaasmakers betekende deze stap een drastische wijziging in de processen. Het aantal varianten steeg aanzienlijk doordat de producent behalve verschillende soorten nu ook kaas van verschillende leeftijden, in verschillende verpakkingen en in verschillende gewichten ging leveren. Dat had tot gevolg dat directeur Eric Hulst steeds langer moest wachten voor een antwoord op de vragen die hij stelde aan sales en financiën. Het was immers steeds moeilijker gegevens boven water te krijgen.

In het oude ERP systeem zouden deze nieuwe processen met maatwerkoplossingen moeten worden ondersteund. Reden om op zoek te gaan naar een standaardstelsel dat alle processen kan omvatten. De keus viel op Lawson Food & Beverage. De verwachtingen van directeur Eric Hulst zijn hooggespannen: “Wij willen met één druk op de knop inzage in wat we per productvariatie en per klant verdienen.”

## Het bedrijf

Per jaar produceert CONO Kaasmakers 30 miljoen kilogram kaas. Deze kaas wordt op een traditionele manier gemaakt met ambachtelijke elementen. Waar de meeste concurrenten ongeveer 0 jaar geleden overstapten op een continu proces, houdt CONO Kaasmakers vast aan batchgewijze productie, waarbij de basisingrediënten meer tijd krijgen om op elkaar in te werken tijdens het bereidingsproces. Directeur Eric Hulst vertelt: “In Noord-Holland hebben we een andere filosofie over kaasmaken dan in Friesland en andere landen ter wereld. Waar vrijwel al onze concurrenten zoveel mogelijk kaas willen halen uit een liter melk, willen wij vooral lekkere kaas maken. Dat levert een minder hoog rendement op, dus onze kaas is duurder. Maar dat proef je ook terug in de smaak.”

Iets anders dat eigen is aan het bedrijf, is dat er geen kostprijs is. Hulst: “Wij zijn een coöperatie en wij betalen de boeren pas achteraf. De melkprijs die zij ontvangen is een resultante van het sommetje verkoopprijs minus kosten. Bij de prijsbepaling van onze kazen kampen we daarom met de eeuwige vraag: hoe waarderen we de melk?”

## Nieuwe strategie

De keus om rechtstreeks aan supermarkten te gaan leveren is eind jaren '90 gemaakt. Tot dat moment deed het bedrijf alleen zaken met de tussenhandel en werden alle kazen op een leeftijd van 15 dagen verkocht. De kaashandel deed de rest van de rijping en verkocht de kazen aan kaasspecialisten. De keus om rechtstreeks aan supermarkten te gaan leveren is genomen omdat de gespecialiseerde kaaswinkels in rap tempo marktaandeel verliezen. Hulst: “In de kaasspecialistenzaak hebben wij een aandeel van 60 procent. Wij voelen het dus het hardst als de kaasspecialisten terrein verliezen. In Nederland wordt 84 procent van de kaas in supermarkten verkocht. Daar ligt voor ons dus een enorm groeipotentieel.”

Vanaf 00 beleeft CONO Kaasmakers de supermarkten rechtstreeks met het merk BeemsterKaas. Vanaf dat moment is de fabrikant voor het eerst in zijn bestaan reclame gaan maken. En vanaf dat moment kreeg het bedrijf te maken met professionele afnemers die op het scherpst van de snede onderhandelen. Inzicht in de precieze kostenstructuur is daarom voor de verkopers van CONO Kaasmakers van het grootste belang.



Daarnaast is het aantal productvarianten enorm gestegen, want ineens levert het bedrijf kaas van verschillende leeftijden in verschillende verpakkingsvormen. Een ander punt van aandacht is de logistiek. Omdat jonge kaas al vier weken moet rijpen en Beemster XO kaas maar liefst 6 maanden, is heel veel meer ruimte nodig voor opslag. Voorheen werden immers alle kazen na 15 dagen verkocht. Een deel van de rijping en het verpakken heeft CONO Kaasmakers uitbesteed, alsmede het transport naar de supermarkten. Het logistieke proces is daarmee veel complexer geworden. Daar komt nog bij dat niet alle kaas die bij CONO op de balans staat bij CONO in het magazijn ligt. Alleen een virtueel warehouse biedt actueel inzicht in de voorraad.

## Waarom Lawson?

De keus viel op Lawson Food & Beverage omdat deze bedrijfsapplicatie enerzijds alle functionaliteiten biedt die CONO Kaasmakers zoekt en anderzijds goed past bij de omvang en het karakter van de onderneming. Lawson stond op de shortlist vanwege de vele referenties die dit bedrijf heeft in de zuivelbranche. De beslissing viel na een bezoek aan branchegenoten DOC Kaas Hoogeveen en De Zuivelhoeve. Algemeen directeur Eric Hulst: "Deze bedrijven waren lovend over de ondersteuning die Lawson en zijn implementatiepartner Alfa-Beta Solutions biedt, zowel tijdens het implementatietraject als daarna. Dat gaf voor ons de doorslag."

CONO Kaasmakers streeft met de implementatie van Lawson Food & Beverage een aantal doelen na. In de eerste plaats meer inzicht in de kosten en opbrengsten van extra handelingen zoals rijpen en verpakken. De bedrijfssoftware wordt geïntegreerd met Cognos, dat wordt gebruikt voor haarscherpe analyses van de omzet, marge en kostprijsopbouw in de verschillende product/markt-combinaties. Daarnaast verwacht CONO Kaasmakers beter grip te krijgen op de voorraad in zowel het eigen magazijn als bij de rijpers en verpakkers. Dit verhoogde inzicht moet leiden tot snellere en betere beslissingen.

## De implementatie

De implementatie wordt begeleid door Alfa-Beta Solutions. Alfa-Beta Solutions is Lawson's eerste implementatiepartner in Nederland; de bedrijven werken al jarenlang samen als het gaat om implementaties in de voedingsmiddelenindustrie. Vanuit een bedrijfskundige basis is het bedrijf in staat een pragmatische vertaling te maken van bedrijfskarakteristieken naar de inrichting en toepassing van Lawson Food & Beverage.

De doorlooptijd van de implementatie bij CONO Kaasmakers zal ongeveer 18 maanden bedragen. De implementatie is in twee fases verdeeld. Eerst gaan de commerciële, financiële en logistieke processen live met Lawson Food & Beverage, daarna wordt de aandacht verlegd naar productie.

## Over de oplossing

Voor het vastleggen van de productie, levering en verkoop van kaas worden veel eisen gesteld aan het registratieve systeem. Kaas droogt bijvoorbeeld in en wordt in het begin 0,1 procent per dag lichter. Als je zelf de rijping doet, moet je er dus rekening mee houden dat een kilo kaas na een week nog maar 986 gram weegt. Een ander belangrijk aspect in het administratieve proces is dat het afvalproduct van kaas – wei – tevens een bijproduct is dat verkocht kan worden. En dan is er nog de complexiteit dat de kazen niet allemaal hetzelfde gewicht hebben en dus iedere individuele kaas een andere prijs heeft. De Lawson Food & Beverage-oplossing ondersteunt deze complexiteit. Functionaliteiten als variabel stuk/kilo gewicht, co- en bijproducten, registratie van indroogverliezen (catch weight), rijping, variabele eenheden, kostprijsmodellen, EDI en flexibele prijs- en kortingsstructuren zijn geïntegreerd in Lawson Food & Beverage. De functionaliteit van de oplossing zorgt voor een sluitende ondersteuning van de dagelijkse processen zonder dat hierbij maatwerk ontwikkeld hoeft te worden; configureren in plaats van programmeren.

"In de kaasspecialzaak hebben wij een aandeel van 60 procent."

**Eric Hulst,**  
Managing Director,  
CONO Kaasmakers

# LAWSON

## Headquarters:

### USA

380 St. Peter Street  
St. Paul, MN 55102-1302  
Tel +1 651-767-7000

## Regional Offices:

### Northern Europe

Denmark, Finland,  
Norway, Sweden

### Sweden

Tel +46 8 5552 5000  
Fax +46 8 5552 5999

### Northwestern Europe

Belgium, Netherlands,  
Ireland, South Africa,  
United Kingdom

### United Kingdom

Tel +44 1344 360273  
Fax +44 1344 868351

### Central Europe

Austria, Czech Republic,  
Germany, Hungary,  
Poland, Switzerland

### Germany

Tel +49 2103 89060  
Fax +49 2103 8906 199

### Southern Europe

France, Israel,  
Italy, Portugal,  
South America, Spain

### France

Tel +33 1 34 20 80 00  
Fax +33 1 40 39 25 07

### Asia Pacific

China, Hong Kong,  
India, Japan, Malaysia,  
Singapore, Thailand

### Singapore

Tel +65 6788 8769  
Fax +65 6788 8757

### ANZ

Australia,  
New Zealand

### Australia

Tel +61 2 8437 5600  
Fax +61 2 8437 5699

[info@lawson.com](mailto:info@lawson.com)

[www.lawson.com](http://www.lawson.com)

Lawson Food & Beverage is geïntegreerd met Cognos Powerplay. De bedrijfsresultaten kunnen vanuit iedere gewenste invalshoek worden beoordeeld, waarbij de insteek voor iedere gebruiker kan verschillen. Vragen als "Hoeveel bonuskorting hebben we gereserveerd voor een kanaal?", "Wat is de groei van het merk Beemsterkaas in het retailsegment?" of "Wat is de melkprijs ten opzichte van het zelfde kwartaal vorig jaar?" kunnen eenvoudig worden beantwoord. Daarmee gaat de wens van directeur Eric Hulst binnenkort in vervulling: zodra de software is geïmplementeerd weet hij met een druk op de knop of zijn bedrijf op koers ligt.

---

"Deze bedrijven waren lovend over de ondersteuning die Lawson en zijn implementatiepartner Alfa-Beta Solutions biedt, zowel tijdens het implementatietraject als daarna. Dat gaf voor ons de doorslag."

Eric Hulst, Managing Director, CONO Kaasmakers

## Over CONO Kaasmakers

CONO Kaasmakers is een zelfstandige coöperatieve vereniging van ongeveer 650 aangesloten melkveehouders. Het huidige bedrijf is in 1999 ontstaan uit een fusie tussen twee coöperatieve verenigingen; De Combinatie uit Beemster (Noord-Holland) en De Vechtstreek uit Ommen (Overijssel). CONO Kaasmakers heeft naast een kaasmakerij in Beemster een weipoederproductie in Stompvoren. Na de verbouwing van de fabriek in Beemster zal de weipoederproductie nog in 2005 worden overgebracht naar de locatie in Beemster. Per jaar produceert CONO Kaasmakers 30 miljoen kilogram kaas. De kazen van CONO Kaasmakers worden verkocht in Nederland, België, Duitsland, Spanje, de Verenigde Staten en Japan onder verschillende merken met ieder hun eigen smaakbeleving, zoals BeemsterKaas, BeemsterKaas Exclusief, SmaaQ, Stompvoren, Oudendijk, Oudendijk Light en Noord-Wester Edammer. De kazen worden verkocht in kaasspecialzaken en supermarkten. Kijk voor meer informatie op [www.CONO.nl](http://www.CONO.nl) en [www.beemsterkaas.nl](http://www.beemsterkaas.nl).