

Pokon Naturado

DE IDEALE GROENBELEVING IS MEER DAN EEN PRODUCT

Microsoft Dynamics NAV

Uitdagingen

- ✓ Hogere flexibiliteit en schaalbaarheid
- ✓ Verhoging productiviteit medewerkers
- ✓ Verlaging operationele kosten

Oplossingen

- ✓ Microsoft Dynamics NAV & adjust Customer Cloud inclusief Office365, Lync, SharePoint

Voordelen

- ✓ Geïntegreerd systeem voor logistiek, productie en financiële administratie
- ✓ Stabiele ICT-infrastructuur (hybrid cloud) met hoge beschikbaarheid
- ✓ Vereenvoudiging van het delen van data en communicatie

Iedereen kent Pokon. Dat is niet zo vreemd, want Pokon bestaat al sinds 1929. Het groene flesje met de gele dop is al jaren onderdeel van vrijwel ieder huishouden. De producent Pokon Naturado is marktleider op het gebied van potgrond, meststoffen, gewasbeschermingsmiddelen en graszaad op de Nederlandse consumentenmarkt.

Remco Donselaar, IT-manager: "In 2009 merkten we de toenemende afhankelijkheid van ICT en de kwetsbaarheid vooral. We hadden al gekozen voor een geïntegreerde Microsoft Dynamics ERP-oplossing, de hardware stond bij ons in huis en het beheer was al enkele jaren uitbesteed

aan Prodware. Het overal en altijd kunnen werken werd mogelijk door de keuze voor een volledige uitbesteding. Tegelijkertijd wilden we de ICT-kosten terugdringen." Bert de Gans, CFO, voegt hier aan toe: "Dat is onze expertise niet en we wilden er voor waken om niet zelf een hele ICT-afdeling op te tuigen. Wij willen ons richten op onze core business. Onze ICT-kracht willen we vooral richten op klanten en het optimaliseren van processen door het inzetten van slimme technologie".

"Wij voeren een merk en dan is de consument belangrijk. We hebben middelen nodig om onze eindklanten te bereiken, denk daarbij bijvoorbeeld aan apps, big data, mobile devices, cloud technologie/functionaliteit, dat heeft onze aandacht. Het gaat om verbindingen met de gebruiker van onze producten, om steeds meer op de gemeenschappelijke wens van de gebruikers in te kunnen spelen. Een deel van hen is leek als het gaat om hun tuin, daar moeten wij hen bij helpen. We willen een dialoog aangaan en dat 365 dagen per jaar. We willen de feedback van consumenten écht gebruiken! Zo komen we uit bij de ideale groenbeleving: we willen immers allemaal gelukkig zijn, het gezellig hebben en (tuin)momenten delen."

"Maar het moet vooral ook gemakkelijk zijn en weinig tijd in beslag nemen, gezien de vele stenen in de meeste tuinen op dit moment", refereert Remco aan de nieuwbouwwijk waar hij woont. Bert: "Consumenten helpen en daardoor vertrouwen en loyaliteit terugkrijgen, liefst van alle ruim 7,5 miljoen huishoudens in Nederland; dat is wel een droom."

Remco vult aan: "Wat zit er in het merk Pokon en hoe kunnen we dat verder uitbouwen, daar ligt een stukje kracht wat we met onze 70 medewerkers te doen hebben. Naast kwaliteitsproducten willen wij toegevoegde waarde leveren aan consumenten en B2B klanten en dat in de overtreffende trap. Een 8 is niet meer voldoende. Het gaat om merkbaar onderscheidend zijn voor je doelgroep."

Bert vervolgt: “Dat vraagt veel van de Pokon medewerkers en van de partners in de keten met wie wij samenwerken. Allereerst bewustwording van het belang, maar daarnaast ook leiderschap, een andere manier van denken en de moed en het lef om te handelen in lijn met je missie.”



“Ja”, zegt Remco. “En dat verwachten we ook van onze ICT-partner. Zij hebben de kennis om samen met ons concepten te ontwikkelen en verschil te maken. Dan kunnen we afstappen van de gedachte ‘u vraagt wij draaien’. Dit staat nu soms nog haaks op de status quo van vandaag. Er liggen nog kansen genoeg en eigenlijk willen we het helemaal niet meer met Prodware hebben over de ICT-infrastructuur. Wij willen Prodware juist als partner die onze ideeën vertaalt naar technologische invulling. Om verschil te maken. Voorlopig zijn we dus nog lang niet klaar met samen stappen te nemen”, zegt Bert lachend. “Zo creëren we ruimte om leuke dingen te doen richting onze consument.”

Algemene klantgegevens

Branche	Wholesale
Structuur	Veenendaal (productie en verkoop)
Medewerkers	70
Omzet	€ 34 miljoen
Oplossing	Prodware adjust Custom Cloud & NAV
Licenties	MS SPLA, Office365 en NAV
Gebruikers	42
Implementatietijd	Ca. 2 maanden

Voor meer informatie, bezoek www.pokonnaturado.nl of www.pokon.nl

Prodware creëert, integreert en beheert IT-oplossingen door hoogontwikkelde technische expertise te combineren met diepgaande branchekennis. Prodware is de grootste Microsoft Dynamics partner in Europa.

Prodware is actief in veertien landen voor 20.000 actieve klanten. Met 1.650 medewerkers behoort Prodware tot de grootste IT-partners voor (middel)grote organisaties in Europa.

Prodware, opgericht in 1989, is genoteerd aan de NYSE Euronext Parijs en maakt onderdeel uit van de Gaia Index. Met een omzet van 180 miljoen euro, een robuuste nettowinst en een eigen vermogen van 40% van het balanstotaal, is Prodware een financieel gezonde onderneming en een stabiele partner voor haar klanten.

POKON  **NATURADO**

prodware 