

Klantcase: Succesvolle migratie naar Microsoft Dynamics 365 Business Central bij internationaal handelsbedrijf

Hacom Trading, een Rotterdams bedrijf opgericht in 1911, is actief in nichemarkten binnen de B2B-sectoren zoals ijzerwaren, steigerbouw, bouwgroothandel en zeilmakerij. Het bedrijf maakt deel uit van de Zuid-Koreaanse multinational *Puyoung Industry Co. Ltd.* en produceert en verhandelt beschermende & afschermende kunststof producten.

Quote

“Waar eerdere IT-trajecten vastliepen, hebben we met een eigen team en de juiste focus nu een systeem neergezet dat klaar is voor de toekomst.”

Maatwerk en versnipperde IT

De organisatie werkte jarenlang met een maatwerkversie van Navision. Dit zorgde het voor beperkingen op het gebied van schaalbaarheid, flexibiliteit, rapportage en aanpassingen waren kostbaar. Ook op het gebied van sales en marketing zorgde dit voor belemmeringen.

Eerdere pogingen om over te stappen naar een moderner ERP-systeem liepen vast. Tegelijkertijd ontbrak een centraal IT-beleid: vestigingen in onder andere Canada, de VS, Israël en Frankrijk opereerden zelfstandig, met ieder hun eigen aanpak. Samenwerking en data-uitwisseling verliepen daardoor moeizaam.

Standaardisatie, adoptie en toekomstgericht werken

In maart 2025 vond de succesvolle livegang plaats van Microsoft Dynamics 365 Business Central (BC), gerealiseerd met ondersteuning van **NavExperts**. Onder leiding van project-manager **Wicher Hoek** en een gemotiveerd intern team werd afscheid genomen van de verouderde maatwerkoplossing en infrastructuur.

De voordelen van deze overstap zijn duidelijk: *“De overstap naar Business Central in de cloud maakt ons systeem toekomst-bestendig en klaar voor verdere groei,”* zegt **Erwin Wassenburg**, General Manager. *“We hebben nu realtime inzicht in onze supply chain en voorraad, wat ons voorraadbeheer en risico aanzienlijk verbeterd.”*



Het resultaat

Hacom maakt nu maximaal gebruik van de functionaliteiten binnen Business Central.

Verbetering van containerplanning, track & trace en automatisering van rapportages en klantgedrag zijn het resultaat.



De rol van NavExperts

De samenwerking met **NavExperts** speelde een sleutelrol. Door hun kennis en pragmatische aanpak bleef het project op koers en binnen budget. Ook werd actief meegedacht over optimalisaties en lange termijn.

Toekomstplannen

De volgende stap is het verder integreren van processen en het samenwerken met partners voor branche-specifieke uitbreidingen, zoals EDI, klantportalen en integraties met andere platforms.

Tip voor andere bedrijven

“Wacht niet te lang met het loslaten van verouderde maatwerksystemen. Ze belemmeren groei en innovatie meer dan je denkt. Door standaardisatie en cloudoplossingen te omarmen, vergroot je je wendbaarheid en toekomstbestendigheid”