

**Overzicht**

Land: België

Sector: Houtsector

**Profiel van Hout-Bois van Steenberge**

Het honderd jaar oude familiebedrijf Hout-Bois van Steenberge importeert naaldhout en plaatmateriaal. Het bedrijf levert vanuit zijn vestiging in het Oost-Vlaamse Zottegem aan klanten in de Benelux, Duitsland, Frankrijk en Ierland. De houtimporteur kan de producten ook verder verwerken op maat van de klant. Hout-Bois van Steenberge telt in totaal 42 medewerkers.

**Uitdaging**

Om de bedrijfsgroei efficiënt te ondersteunen, zochten het management en de raad van bestuur van Hout-Bois van Steenberge naar een oplossing om de interne processen te automatiseren. Met de nieuwe toepassing wenste men elke stap in het proces accuraat te kunnen volgen en de bedrijfsinformatie gemakkelijker centraal te verzamelen. Daarmee zou de directie een goed overzicht krijgen van de noodzakelijke informatie.

**Oplossing**

Ad Ultima implementeerde Microsoft Dynamics AX in combinatie met de module UltimAX Wood Suite, die speciaal op de houtsector is afgestemd. Sindsdien werken de vertegenwoordigers veel efficiënter, is het voorraadbeheer correcter en kan het management snel alle gewenste informatie opvragen en vergelijken.

**Voordelen**

- Doorgedreven automatisering
- Snel overzicht op cijfers en resultaten
- Vertegenwoordigers zien alle noodzakelijke klantgegevens op één scherm
- Papierwinkel is grotendeels weggevallen
- Offertes en facturen zijn sneller bij de klant
- Accuraat overzicht op de voorraad
- Statistieken en rapporten zijn snel gemaakt en kan men exporteren naar Excel
- Compleet standaardpakket; nauwelijks maatwerk nodig

## Microsoft Dynamics AX en Ad Ultima helpt Hout-Bois van Steenberge groei op te vangen



Om zijn groei beter te kanaliseren, besloot Hout-Bois van Steenberge in nieuwe beheerssoftware te investeren. Het bestaande informatiesysteem had immers zijn beste tijd gehad. Het bedrijf stelde een projectteam samen om de bestaande problemen en de wensen voor een nieuwe informatica-infrastructuur in kaart te brengen. De nieuwe software moest ook de productie, transportplanning en CRM aansturen.

Hout-Bois van Steenberge koos voor Microsoft Dynamics AX en Ad Ultima voor de implementatie. Ad Ultima had al succesvolle projecten in de houtsector gerealiseerd en had een module voor Microsoft Dynamics AX met specifieke extra's voor de branche: de UltimAX Wood Suite.

Dagelijks ondervindt Hout-Bois van Steenberge de voordelen van Microsoft Dynamics AX. Zo krijgt men nu op één scherm een volledig overzicht van de status van de klant. Vertegenwoordigers zien op hun laptop in realtime bestellingen binnenkomen, waar ze ook zijn. Bezoekrapporten, bestellingen en offertes worden meteen in het systeem ingevoerd en facturen gaan veel sneller buiten. Naast de automatisering van de meeste bedrijfsprocessen, zoals de transportplanning en het voorraadbeheer, kan men veel sneller informatie opzoeken tot in het kleinste detail, de rendabiliteit berekenen op meerdere niveaus en vlot rapporten samenstellen.



*“We gingen met Ad Ultima aan de slag omdat ze als enigen onze vragen maximaal konden oplossen met de standaard functies van Microsoft Dynamics AX en UltimAX Wood Suite.”*

**Pierre van Steenberge, algemeen directeur bij Hout-Bois van Steenberge**

Hout-Bois van Steenberge is een gezond groeibedrijf: het slaagde erin om zijn omzet tussen 2003 en 2008 te verdubbelen. Om die groei beter te kanaliseren, besloot de onderneming in nieuwe beheerssoftware te investeren. Het bestaande informaticasysteem had immers zijn beste tijd gehad: alle informatie stond verspreid over aparte schermen en de verschillende toepassingen waren niet met elkaar verbonden. Vanuit het boekhoudprogramma rapporten naar Excel exporteren, ging ook niet. Er was geen gebruiksvriendelijke rapportering, geen analytische boekhouding, geen productiemodule, geen efficiënte manier om cijfers of eventuele klachten op te volgen en geen mogelijkheid om van op afstand te werken. Het was dus tijd voor vernieuwing.

“Om de overgang naar een nieuwe informaticaomgeving voor te bereiden, stelden we binnen ons bedrijf een projectteam samen”, zegt Pierre van Steenberge, algemeen directeur van het familiebedrijf. “Alle divisies vaardigden een verantwoordelijke af: de operationele afdeling, de aankoop, verkoop, boekhouding en het management. We bespraken de problemen die we toen hadden met onze bestaande oplossing en iedereen maakte zijn wensen voor de nieuwe informatica-infrastructuur bekend. We maakten van de gelegenheid ook gebruik om al onze interne processen opnieuw in vraag te stellen. Een dergelijke mentale zuivering zou ik elke bedrijfsleider aanraden: het is gezond om af en toe stil te staan bij de eigen manier van werken. We besloten meteen ook enkele manuele processen te automatiseren met behulp van de nieuwe software.”

## Thuis in de sector

Op basis van wat het projectteam in kaart bracht, stelde de houtspecialist een lastenboek op en kon de zoektocht naar een geschikte toepassing en partner beginnen. “Van tal van bedrijven hadden we de raad gekregen om maatwerk absoluut uit de weg te gaan. Nu de implementatie achter de rug is, weet ik dat dit inderdaad klopt”, zegt Pierre van Steenberge. “Enkele bedrijven kwamen hun producten voorstellen aan de hand van een demo, zodat we ze goed met elkaar konden vergelijken. Omdat we ook de productie, transportplanning en CRM wilden aansturen met de nieuwe software, kozen we bewust niet voor de Microsoft Dynamics NAV maar meteen voor de grote broer: Microsoft Dynamics AX.”

Eens die keuze vaststond, moest Hout-Bois van Steenberge nog een geschikte implementatiepartner kiezen. Van de twee kandidaten die Microsoft Dynamics AX hadden voorgesteld, koos het houtbedrijf voor Ad Ultima. “Alleen zij konden onze vragen maximaal invullen met de standaardfuncties van Microsoft Dynamics AX”, argumenteert Pierre Van Steenberge. “Bovendien is hun kennis van de houtsector een extra grote troef. Ad Ultima kon succesvolle projecten voorleggen die ze bij onze collega’s hadden uitgevoerd. Bovendien hebben ze voor Microsoft Dynamics AX een eigen module ontwikkeld: UltimAX Wood Suite. Die biedt een reeks extra’s die nuttig zijn voor onze branche. Zo kunnen we verschillende houtmaten razendsnel omzetten: in strekkende meter, kubieke meter, vierkante meter of per stuk. Maatwerk is dit niet, want UltimAX Wood Suite zit verweven in Microsoft Dynamics AX.”

Begin 2007, nauwelijks vijf maanden na de keuze voor Microsoft Dynamics AX, draaide de software definitief bij Hout-Bois van Steenberge. Met zo’n korte implementatieperiode legde Pierre van Steenberge de lat erg hoog, maar het lukte. “Een dergelijke implementatie vraagt nochtans heel wat werk en voorbereiding”, zegt Patrick De Baerdemacker, business consultant bij Ad Ultima. “Zo moeten we een volledige parameterisatie doen van de Wood-oplossing, onder meer door de houtsoorten, dimensies en marktsegmenten te definiëren. We implementeerden eerst een volledige oplossing in test om te kijken of de parameters correct waren. Nadien konden we overgaan tot de algemene implementatie.”

## Geen dubbel werk meer

Sinds Hout-Bois van Steenberge met Microsoft Dynamics AX werkt, ondervindt het bedrijf dagelijks de voordelen ervan. “Microsoft Dynamics AX geeft ons aan waar we verkopen, in welke marktsegmenten en met welke producten”, legt Pierre Van Steenberge uit. “We weten precies waar we onze groei realiseren en of die rendabel is. Op één scherm krijgen we een volledig overzicht van de status (van de klant). Met onze vorige software was dat niet mogelijk.”

Vroeger belden vertegenwoordigers meerdere keren per dag naar het kantoor om te vragen welke klant wat had besteld. Vandaag zien ze op hun laptop in realtime bestellingen binnenkomen, waar ze ook zijn, en zien ze alle noodzakelijke klantgegevens op één scherm bij elkaar: verkooporders, bezoekhistoriek, financiële gegevens uit de debiteurenadministratie of eventuele klachten. Hun bezoekrapporten staan nu onmiddellijk in Microsoft Dynamics AX en niet langer op een blaadje papier. Ook bestellingen en offertes worden meteen in het systeem ingevoerd, wat dubbel werk uitsluit. Vroeger kreeg de administratie een fax van de vertegenwoordiger met de vraag om een offerte te maken voor een klant. “De secretaresse maakte een document op en stuurde dat naar mij”, legt Pierre van Steenberge uit. “Ik vulde de prijzen aan en pas dan ging de offerte naar de klant. Nu voeren vertegenwoordigers hun offertes van waar ook in het ERP-systeem, en kunnen ze zo omgezet worden in een bestelling. Dat bespaart ons veel tijd. Ook facturen gaan veel sneller buiten: een klik op de magische rode knop in Microsoft Dynamics AX volstaat. Vroeger duurde het facturatieproces veel langer en was het veel complexer.”

Dankzij een beter voorraadbeheer kan Hout-Bois van Steenberge vandaag veel sneller inspelen op vragen van de markt. Men weet meteen hoelang materiaal al in het magazijn ligt. Wie een bestelling invoert, ziet dadelijk of er al dan niet voorraad bijbesteld moet worden. Men krijgt meteen ook een scherm met de artikelcodes, de actuele voorraad, de lengtes, de kwaliteitsoorten, goederen die in bestelling zijn en wat in aankoop is. Als een klant belt voor een bestelling, kan men hem dus meteen alle juiste informatie meegeven.

## Interessante managementtool

Naast de automatisering van de meeste bedrijfsprocessen, zoals de transportplanning en het voorraadbeheer, biedt Microsoft Dynamics AX nog andere voordelen voor Hout-Bois van Steenberge. “Met de nieuwe informaticatoepassing winnen we behoorlijk aan efficiëntie”, aldus Pierre van Steenberge. “Dat was nodig om de groei van ons bedrijf te ondersteunen en het algemene beleid beter uit te stippelen. We kunnen informatie nu snel opzoeken tot in het kleinste detail, zoals bijvoorbeeld hoeveel planken van een bepaalde lengte er in een gegeven periode verkocht werden. We kunnen de rendabiliteit berekenen op meerdere niveaus: per product, productgroep, klant of bestelling. En een overzicht van welke offertes de vertegenwoordigers hebben verstuurd de voorbije maand is snel opgevraagd. Met zulke gedetailleerde informatie is het voor ons gemakkelijker om de bedrijfszaken verder te optimaliseren. Vroeger was de meeste van deze informatie ook aanwezig, maar je moest ze overal apart gaan zoeken.”

Het management maakt wekelijks statistieken. Per regio en per marktsegment stelt het een lijst samen met de omzet, klanten, waarden en volumes. Zo kan het bijvoorbeeld vergelijken met de cijfers van de maand voordien of van het vorige jaar.



*“Het systeem is gebruiksvriendelijk en helpt ons om de evolutie naar een meer complexe situatie vandaag, zoals een steeds groter assortiment en hogere eisen van de klant, probleemloos op te vangen.”*

**Pierre van Steenberge, algemeen directeur bij Hout-Bois van Steenberge**

## Meer informatie

Voor meer informatie over de producten en diensten van Microsoft, bel naar +32 (0)2 704 30 00 of bezoek onze website via [www.microsoft.com/belux/nl/dynamics/ax](http://www.microsoft.com/belux/nl/dynamics/ax)

Voor meer informatie over de producten en diensten van Ad Ultima, bel naar +32 (0)56 740 740 of surf naar: [www.adultima.be](http://www.adultima.be)  
E-mail: [info@adultima.be](mailto:info@adultima.be)

Voor meer informatie over Hout-Bois van Steenberge, bezoek [www.vansteenberge.be](http://www.vansteenberge.be)

## Over Microsoft Dynamics AX

Microsoft Dynamics AX is een ERP-toepassing en een e-businessoplossing in één pakket. Het werd vanaf de basis ontwikkeld voor toepassingen onder MS Windows en op het internet. Door zijn op componenten gebaseerde architectuur kan Microsoft Dynamics AX soepel en snel op maat worden aangepast en uitgebreid. Het pakket bevat een breed functioneel aanbod met een zeer vooruitstrevende architectuur en een unieke integratie met e-business

"Het systeem is gebruiksvriendelijk en helpt ons om de evolutie naar een meer complexe situatie vandaag, zoals een steeds groter assortiment en hogere eisen van de klant, probleemloos op te vangen. Dankzij volledig geautomatiseerde en geoptimaliseerde processen krijgen we een beter overzicht op de business en zijn we klaar om een nieuwe groeispurong te maken. De toekomst zal bevestigen dat Microsoft Dynamics AX de juiste keuze was. We hadden de overstap al eerder moeten doen", besluit Pierre van Steenberge.



**Microsoft®**