

Solid en UltimAX Wood Suite van Ad Ultima: uit het beste hout gesneden!

Overzicht

Land: België

Sector: Houtindustrie

Profiel van Solid bvba

Solid, gelegen te Spiere (West-Vlaanderen) is een toonaangevend bedrijf in de sector van houten producten voor de tuinrichting. Solid realiseert een omzet van 50 miljoen euro met ruim 100 medewerkers en kent een gezonde groei van 10% per jaar.

Solid richt zich met haar producten voornamelijk tot de grootdistributie. Frankrijk is één van de grootste afzetmarkten, maar Solid is ook sterk aanwezig in de Benelux, Spanje, het Verenigd Koninkrijk, Portugal en heel recent in Duitsland.

Uitdaging

Om de groei te ondersteunen, wilde de directie van Solid alle activiteiten integreren in één standaard ERP-systeem.

Oplossing

Ad Ultima implementeerde er Microsoft Dynamics AX en 'UltimAX Wood Suite' die ze speciaal voor hun klanten in de houtsector ontwikkeld hebben.

Voordelen

- Correcer en efficiënter voorraadbeheer
- Reductie van fouten en de verwerkingstijd
- Kortere levertijden en grotere klanttevredenheid
- Volledige traceerbaarheid voor FSC- en PEFC-normen
- UltimAX Wood Suite



Hout is een product met vele facetten dat complexe omrekeningen vereist: lengte, dikte, gewicht, kwaliteit, kubieke meter, lopende meter, ...

Ad Ultima ontwikkelde bovenop het standaard ERP-pakket Microsoft Dynamics AX een verticale oplossing voor de houtsector en doopte die UltimAX Wood Suite.

Solid uit Spiere, producent van een ruim gamma houten tuin-producten, werkt sinds enkele jaren met deze oplossing en bereikt hierdoor een hoge graad van efficiëntie in voorraadbeheer, orderverwerking en logistiek.



“Met minder mensen op de commerciële en logistieke dienst leveren wij een betere service en een grotere leverbetrouwbaarheid. Zonder Microsoft Dynamics AX zouden we deze mate van service en klanttevredenheid slechts kunnen behalen met extra medewerkers.”

vlnr. Jean-Pierre Duprez, Logistics Director bij Solid; Patrick De Baerdemacker, Ad Ultima

Solid uit Spiere (West-Vlaanderen) produceert een ruim assortiment aan houten artikelen voor de tuin: blokhutten, tuinmeubilair, speeltuigen, afsluitingen, schermen, tuinhout, sauna's... . Solid werd in 1992 opgericht als één van de bedrijven van de familie Ide. Deze familie had reeds een houtzagerij (Lefibo) voor de pallettenwereld, en haalde daar de inspiratie om zelf tuinproducten te verkopen. Toen in 1993 de huidige Managing Director Filip Kindt werd aangesteld, bedroeg de omzet 1,5 miljoen euro. Onder zijn bewind groeide dat uit tot 50 miljoen euro vandaag, met ruim 100 medewerkers en een constante groei van 10% per jaar.

Solid richt zich met haar producten voornamelijk tot de grootdistributie. Frankrijk is één van de grootste afzetmarkten, maar Solid is ook sterk aanwezig in de Benelux, Spanje, het Verenigd Koninkrijk, Portugal en heel recent in Duitsland.

Behalve de vestiging in Spiere, beschikt Solid over een overslagbedrijf in Brugge waar het hout, dat afkomstig is uit Scandinavië en Rusland, tijdelijk wordt gestockeerd.

De vestiging in Spiere is 9 ha groot en omvat burelen en een groot terrein voor opslag. Een modern productieapparaat zorgt voor (Solid produceert 300 blokhutten per dag) de verwerking en het schaven van het hout, gevolgd door (eventueel) impregnatie en verpakking. Het transport is volledig uitbesteed aan derden.

Toenemende groei eiste geïntegreerde informatica

Enkele jaren terug moest Solid door de toenemende groei uitkijken naar vervanging voor het verouderde programma voor boekhouding en orderverwerking. Daarnaast bestonden er enkele losse modules voor de productie en de distributie.

Jean-Pierre Duprez: “Wij wilden een ERP-pakket om onze groei te ondersteunen en al onze activiteiten te integreren, van finance, tot productie en logistiek. Bovendien hadden wij nood aan meer uitgebreide managementinformatie. Tot slot zou het programma ons toelaten om sneller in te spelen op de vraag naar nieuwe producten.”

De directie van Solid legde haar oor te luisteren bij vrienden en collega's uit de sector. “Over Microsoft Dynamics AX kregen wij overal goede feedback. Bovendien is de merknaam Microsoft toch een garantie voor de toekomst”, vindt Jean-Pierre Duprez. “Na verkennende gesprekken met een aantal partners zijn wij onmiddellijk daarna met Ad Ultima in zee gegaan.

Zij zijn net als ons: weinig praatjes, maar handen uit de mouwen. Bovendien konden zij een aantal mooie referenties uit de houtsector voorleggen en hebben zij de UltimAX Wood Suite module ontwikkeld, speciaal voor onze sector.”

‘Big Bang’

Eind 2003 werd de eerste fase van het project aangevat. “Wij hebben gekozen voor een ‘big bang’: boekhouding, productie, logistiek en RF scanning werden in één run geïmplementeerd. Dit was een zware operatie, maar had een groot voordeel. Alle producten konden in- en uitgescand worden, zodat de voorraadopvolging in één klap heel nauwkeurig werd. De RF scanners verkleinen immers aanzienlijk de kans op menselijke fouten.”



Het voorraadbeheer is niet alleen een stuk correcter door de scanners; goederen ontvangen, wegzetten en picken gaat ook een stuk sneller dan vroeger. “Terwijl het laden en lossen van een vrachtwagen vroeger anderhalf uur in beslag nam, is dat nu gereduceerd tot een halfuur. Wij ontvangen gemiddeld 40 vrachtwagens per dag en toch is er geen extreem grote drukte op het terrein”, aldus Jean-Pierre Duprez.

Hij vervolgt: “Dankzij Microsoft Dynamics AX gebeurt het voorraadbeheer strategischer. De FMCG (Fast Moving Consumer Goods) krijgen een plaats vooraan toegewezen, waardoor de verwerkingstijd heel wat korter is: Vroeger hadden wij twee ploegen van totaal 16 man, vandaag werken we ondanks de groei met 11 man in één ploeg.”

Een andere belangrijke innovatie is de elektronische gegevensuitwisseling (EDI) met bepaalde klanten. “Inkomende orders, uitgaande facturen en zendnota’s worden nu via elektronische weg verstuurd, wat de efficiëntie van het bedrijfsproces verhoogt. Bovendien vermijden we zo de boetes op manuele fouten. Bedrijven zonder EDI kunnen voortaan bestellen via onze portal, die de gegevens automatisch doorsluis naar Microsoft Dynamics AX.”

Dankzij deze automatisatie werken wij met minder mensen en leveren wij een betere service en een grotere leverbetrouwbaarheid. Zonder Microsoft Dynamics AX zouden we deze mate van service en klantentevredenheid slechts kunnen behalen met extra medewerkers.”

Ondertussen werd het systeem ook gekoppeld aan de routeplanner voor de Belgische particuliere klanten. Deze bestellen hun tuinhuisje bij de distributeur, maar worden rechtstreeks beleverd vanuit Spiere. Jean-Pierre Duprez: “De locaties van deze particuliere klanten kunnen erg uiteen liggen. De planning gebeurde vroeger manueel en vergde vele telefoontjes om de klanten te verwittigen. Nu capteert de route-planner alle gegevens rechtstreeks uit Microsoft Dynamics AX en stelt op elk moment de beste planning voor. Zo kunnen we de klanten voldoende lang op voorhand verwittigen wanneer ze thuis moeten zijn. Dit resulteert in een grotere tijdsbesparing en een verhoogde efficiëntie”

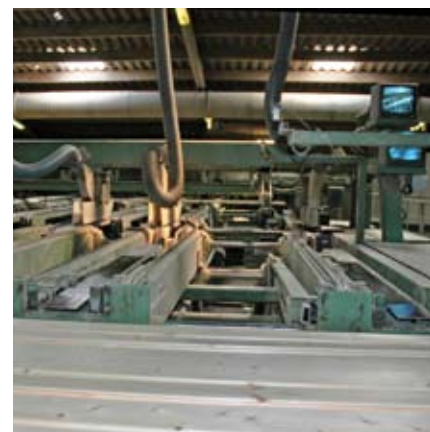
Belangrijk voor de sector is de traceerbaarheid in het kader van het FSC-label en het PEFC-label. Met de UltimAX Wood Suite voldoet Solid aan de normen.

Toekomstmogelijkheden

In het najaar van 2008 zal één van de belangrijkste toeleveranciers omschakelen op Microsoft Dynamics AX en zal er een integratie gebeuren met de database van Solid. “Het doel is deze leverancier meer verantwoordelijkheid te geven op vlak van capaciteit- en materiaalplanning”, aldus Jean-Pierre Duprez.

Ook het overslagbedrijf in Brugge zal na een uitbreiding in oppervlakte overschakelen op het systeem zodat er een betere controle is over de ontvangst en uitgifte van goederen.

Een andere toekomstdroom is het overslagmagazijn in Rusland om te schakelen, zodat de goederen met referentie naar Brugge vertrekken en daar bij ontvangst meteen ingelezen worden in de database.



“Wij wilden een ERP-pakket om onze groei te ondersteunen en al onze activiteiten te integreren, van finance, tot productie en logistiek. Bovendien hadden wij nood aan meer uitgebreide management-informatie”

Jean-Pierre Duprez, Logistics Director bij Solid

UltimAX Wood Suite voor de houtsector

Ad Ultima ontwikkelde voor haar vele klanten in de houtsector een speciale module: UltimAX Wood Suite. Patrick De Baerdemacker, Business Consultant bij Ad Ultima legt uit: "Een houtproduct heeft vele facetten. Een verkoper wil weten hoeveel chalets in stock zijn, de aankoper wil weten hoeveel kubieke meter hij moet bestellen, in de productie hebben ze het aantal lopende meter nodig dat verwerkt moet worden. Dit vereist een heleboel omrekeningen en UltimAX Wood Suite is hier geschikt voor. De opzet van de artikelen in UltimAX Wood Suite is heel veelzijdig. In plaats van 50.000 diverse artikelen zijn alle gegevens (dikte, breedte, keuze, kwaliteit, lengte) verwerkt in 2.000 artikelen. Microsoft Dynamics AX is een standaard ERP-pakket, waar wij een verticale standaardoplossing aan toegevoegd hebben."

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

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

Meer informatie over Solid vindt u via www.solidnv.com

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

Microsoft[®]