

Microsoft Dynamics AX maakt strategische keuze voor kortere levertermijnen bij Decospan mogelijk

Overzicht

Land: België

Sector: Houtindustrie

Profiel van Decospan

De Decospan-groep realiseerde vorig jaar een omzet van 48 miljoen euro met het verwerken van fineerproduct en is daarmee Europees marktleider. Het familiebedrijf streeft naar een omzet van 50 miljoen euro. De groep telt 200 medewerkers waarvan 115 bij Decospan en Par-Ky in Menen en 70 bij Mécameubles in Hazebrouck. De groep heeft verkoopkantoren in Duitsland, Frankrijk, Engeland, Ierland en Tsjechië. Er zijn uitbreidingsplannen richting Amerika en Oost-Europa. Decospan levert in Europa aan distributiecentra, groothandel en houthandel

Uitdaging

Het bestaande IT-maatpakket was niet meer opgewassen tegen de groeiende complexiteit van producten en vooral de korte levertijden -van 3 tot 5 dagen- moesten gegarandeerd blijven.

Oplossing

Ad Ultima implementeerde Microsoft Dynamics AX en rolt het ERP-pakket uit in de verschillende vestigingen van de groep. Decospan koos voor functionaliteit en sectorervaring.

Voordelen

- Efficiëntere planning/bevoorrading
- 97,5% levergarantie op 3 tot 5 dagen
- Uitgebreide kostencalculatie
- 'pre-delivery note' voor de klanten
- Traceerbaarheid



De onafhankelijke Decospan-groep is Europees marktleider met het verwerken van fineerproduct en produceert enkel op bestelling. Naast basisbewerkingen vraagt de klant vandaag meer afwerkingen. Decospan levert quasi alle houtsoorten in diverse kwaliteiten op 3 tot 5 dagen wat heel kort is gezien de diverse productiestappen.

Om dit te vrijwaren koos Decospan voor Microsoft Dynamics AX en voor Ad Ultima omwille van de referenties in de houtsector en dat zij hen van bij de start begrepen.

Dankzij de implementatie van Microsoft Dynamics AX realiseert Decospan niet alleen zijn strakke levergarantie maar loopt de productie ook efficiënter en heeft het management een zeer scherp beeld op rendabiliteit, wat een sterke troef is in de Europese concurrentie.

Een constante in de kwaliteit



“Return on investment? Decospan heeft met Microsoft Dynamics AX een belangrijke troef op de concurrentie. We weten ook beter wat we waar verdienen.”

Bernard Dumortier, financial controller bij Decospan.

De onafhankelijke Decospan-groep, opgericht in 1978, realiseerde vorig jaar een omzet van 48 miljoen euro met het verwerken van fineerproduct en is daarmee Europees marktleider. Het familiebedrijf streeft ernaar dit jaar de kaap van 50 miljoen euro te ronden. De groep telt 200 medewerkers, waarvan 115 bij Decospan en Par-Ky in Menen en 70 bij Mécameubles in Hazebrouck. De groep heeft verkoopkantoren in Duitsland, Frankrijk, Engeland, Ierland en Tsjechië. Er zijn uitbreidingsplannen richting Amerika en Oost-Europa. Decospan levert in Europa aan distributiecentra, groothandel en houthandel.

Decospan wist zijn orders lang te verwerken met een IT-maatwerk dat rond de financiële module, de boekhouding, was gebouwd. De productiesoftware begon te spelen vanaf de pers. Alle stappen daarvoor - het sorteren van de grondstof en het voegen van de stroken fineer tot vellen - had men nooit eerder aangepakt. De grondstof - het fineer - wordt wereldwijd aangekocht. De kwaliteit van de leveringen worden per leverancier opgevolgd. Met een natuurproduct als hout is dat een heel belangrijke en moeilijke taak. De klant verwacht immers een constante in de kwaliteit, daar waar in de natuur geen twee bomen gelijk gegroeid zijn. Om die constante te halen wordt elke levering fineer gesorteerd ter controle. De opvolging hiervan gebeurde vroeger in Excel. Elke grondstoflevering van fineer en basisplaten krijgt nu in Microsoft Dynamics AX een lotnummer zodat binnen het erp-pakket traceerbaarheid tot het eindproduct mogelijk is.

Een heuse spekkenwinkel

De statische planning van voeg-, pers- en transportafdeling werd een dynamische planning die bij een wijziging automatisch alle stappen in het proces bijstuurt. Het grootste pijnpunt vroeger was een gebrek aan uitwisseling van gegevens tussen de verschillende afdelingen via de software. Nu voedt het proces het planningsysteem en staat alle informatie direct op het scherm. Dankzij de dynamische planningsinteractie tussen de verschillende afdelingen kunnen we orders efficiënter inplannen - minder omschakeltijden - wat ons een hogere productiviteit oplevert en een optimaler gebruik van de productiecapaciteit. Dit was absolute noodzaak omdat de gemiddelde serie-grootte een dalende trend kent.

Dankzij de transparantie van het systeem heeft het management een zeer scherp beeld op rendabiliteit, wat een sterke troef is in de Europese concurrentie. Wil het management nu een rapport dat niet voorzien is, dan haalt het dat uit de relationele database. “We werken quasi overal in vierkante meter,” legt Dumortier uit. Loten kunnen in kubieke meter omgezet worden. Palletten fineer, bijvoorbeeld, worden gekubeerd. Maar om rendementen te kennen - hoeveel vierkante meter eindproduct is er uit één lot gehaald?- doet de software een rentabiliteitsberekening. “Een pallet kan soms tot tien keer in en uit stock gehaald worden voor verschillende productieorders. Het is een heuse ‘spekkenwinkel,’” glimlacht Dumortier.

Wat me boeit in het Microsoft-verhaal

Ofwel kiest men dan een pakket dat specifiek afgestemd is op de sector. Of men kiest een standaardpakket waarvan de partner zijn sporen al verwierf binnen de sector. Decospan lijstte drie kandidaten voor de eindselectie. De kandidaat met ‘sectorpakket’ voldeed aan de noden voor 90%, maar wou de broncode niet vrijgeven en wou aldus kleine aanpassingen in eigen regie houden. Die inflexibiliteit schrikte af. “Daarom kozen we eerder voor een standaardpakket dat maar voor 80% paste maar dat vlot aanpasbaar was,” zegt Dumortier die in oktober 2002 aan zijn marktverkenning begon en in juni 2003 het contract sloot met partner Ad Ultima. Tegen nieuwjaar zette men de hele boekhouding van de Decospan Groep in Microsoft Dynamics AX.



“Wat me boeit in het Microsoft-verhaal is dat er drie partijen zijn. Er is vooreerst Microsoft, waarvan iedereen verwacht dat die binnen 20 jaar nog bestaat (niet onbelangrijk in IT). Vervolgens is er de Microsoft Dynamics AX-partner. Je kan dus alternatieven vinden in het partnerkanaal, mocht er met deze iets gebeuren. En tenslotte heb je als bedrijf de mogelijkheid om zaken te optimaliseren en van twee klikken, één klik te maken.”

Van bij de start zijn we alles gaan herdenken. De gehele filosofie van de artikelnummers, bijvoorbeeld. Het oude systeem had zo'n 80.000 verschillende artikelnummers. Producten worden vandaag steeds specifieker gedefinieerd. Vroeger stopte men veel codes in tekstvelden. Vandaag is alles gecodeerd in eigenschappen. “Het aantal artikelnummers werd herleid tot een 10.000-tal maar de combinatiemogelijkheden zijn nu ontelbaar geworden.”

De facturen uit het oude pakket werden geëxporteerd naar Microsoft Dynamics AX. Men nam ook veel stockgegevens over. Het overzetten van de klantenhistoriek is met routines voorbereid. “Deze complexe zaken vergen tijd,” zegt Dumortier die daarbij echter ook op Ad Ultima kon rekenen. Er kwamen ook uitbreidingen. Zo werd het kredietbeheer opengetrokken over de drie bedrijven. “Tegelijk wilden we niet meer mensen in de administratie! En mochten we geen dag productie of verzending verliezen,” stelde Dumortier. “Alles moest grondig getest worden vooraleer we live gingen.”

Er is modulair opgestart over een periode van zes maanden. Eerst met de offertes. Vervolgens met de aankoop en sortering van fineer. “Microsoft Dynamics AX had voor de sortering en de transportplanning geen standaard oplossing. Ad Ultima heeft dat voor ons gebouwd binnen Microsoft Dynamics AX.” Vanaf 1 mei 2004 ging de administratie - orderinput en facturatie - parallel lopen. Drie weken later volgde de voegafdeling. Nog eens drie weken later was het de beurt aan de pers-afdeling. “Op 14 juni gingen we live met alles,” zegt Dumortier. Het oude systeem liep nog vier dagen parallel. Toen werd de navelstreng definitief doorgesneden.

Efficiënter produceren

“Het respecteren van de leverdatum is cruciaal. Microsoft Dynamics AX helpt ons op weg hiermee. Aanvankelijk haalden we met het nieuwe systeem 95% levergarantie op 3 tot 5 dagen. Nu zitten we rond de 97,5%. Het was een strategische keuze om de levertermijnen te verkorten,” zegt Dumortier. In de persafdeling realiseren we nu tot 10% meer output per gepland productie-uur. Dat is een belangrijke win.” Decospan werkt ondertussen niet met minder mensen. Dat was ook niet vooropgesteld.

“We moeten efficiënter produceren door te zorgen voor minder ‘achterweges,’” zegt Dumortier die wellicht de grootste toegevoegde waarde van het nieuwe systeem ziet in de volledige integratie van de verzending met de persplanning en het laden met RF (radiofrequentie). “Wanneer een order binnenkomt, wordt het transport al gepland nog voor er geproduceerd wordt. Elke wijziging gedurende de drie volgende productiedagen heeft een effect op het transport.” De zending moet zo efficiënt mogelijk zijn om extra transportkosten te vermijden. “Er is ondertussen een sterke daling in de ‘achterweges’ of nazendingen. Er wordt minder rondgelopen voor niks.” Dat alles vergt wel meer datacaptatie. Vandaag gebeurt er datacaptatie bij vrijwel elke routestap, van de eerste routestap kappen van het fineer tot het laden van de vrachtwagens. De vorkliften zijn met draadloze scanners uitgerust.

Het nieuwe systeem betekende een belangrijke verandering voor de mensen. Iedereen was gewoon met papier te werken. Met lijsten. “Sommige lijsten weigerden we te maken. Dus moesten we goed uitleggen hoe het planningssysteem werkt. Dat Axapta bijvoorbeeld zelf voorstelt wat, hoeveel en wanneer er bijbesteld moet worden en bij wie tegen welke prijs.”



“In de persafdeling realiseren we nu tot 10% meer output per gepland productie-uur. Dat is een belangrijke win,”

Bernard Dumortier, Financial Controller bij Decospan.



Na een paar weken kwam bij iedereen stilaan de routine van het nieuwe systeem. Ook op het vlak van kostencalculatie werd vooruitgang geboekt. "We kunnen nu de impact van elke component in de kostprijs isoleren. Zo weten we beter tot waar we kunnen gaan in onderhandelingen met de klant." Sturingsrapporten schrijft men samen met Ad Ultima.

Concurrentietroef

Vanuit Microsoft Dynamics AX lopen er ook lijnen naar buiten. "Onze verkoper in Frankrijk kan via vpn-verbinding alle orderinformatie live uit Microsoft Dynamics AX opvragen. Ook de andere buitenlandse verkoopkantoren werden geïntegreerd." Wellicht komt er in de nabije toekomst - 2006 - een internettool voor klanten om informatie op te vragen. De CRM-module van Microsoft Dynamics AX is geïntegreerd en wordt gebruikt bij offertes. "Voor Par-Ky zullen we ook de mailingmodule gebruiken." Ook in de communicatie met de klant wordt gescoord, bijvoorbeeld met de 'pre-delivery note' die de klant informeert zodra de zending gemaakt is.

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 Decospan vindt u via www.decospan.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 worden aangepast en uitgebreid. Het pakket bevat een breed functioneel aanbod met een zeer vooruitstrevende architectuur en een unieke integratie met e-business

Microsoft®