



ESC verlicht administratieve last bij siergrindproducent Sidec

Siergrindproducent Sidec uit Balen kende de voorbije tien jaar een felle groei. Voor een bedrijf uit de chemische sector betekent dit ook een forse toename van de administratieve last. De eenvoudige IT-applicaties waar Sidec gebruik van maakte, konden het werk amper nog verlichten.

Bestuurder Yves Jonckers ging daarom in 2007 op zoek naar een krachtige, geïntegreerde ERP-oplossing, en nog belangrijker: een IT-partner met kennis van de chemische sector.

ESC had de juiste referenties en zorgde voor een succesvolle automatisering van de productie- en administratieve processen, zodat Sidec nu ongeremd kan verder groeien.

Overzicht

Land: België, Amerika

Sector: Chemische nijverheid



Profiel Sidec

Sidec, gelegen in Balen en opgericht in 1986, produceert en verkoopt siergriend, troffelvloeren, antislipvloeren en gietvloeren. Hoewel de Benelux de grootste afzetmarkt blijft, is 70% van de productie bestemd voor de export.

Uitdaging

De oude eenvoudige applicaties voor boekhouding en productie hadden hun plafond bereikt. Bovendien gingen de administratieve medewerkers gebukt onder de papiermolen die eigen is aan de chemische sector.

Oplossing

IT-partner ESC installeerde bij Sidec de standaard oplossing Microsoft Dynamics NAV.

Voordelen

- Tijdwinst door automatisering van administratieve documenten voor transport en douane
- Meetpunten in het productieproces leiden tot up-to-date bedrijfsgegevens en brengen efficiëntie in kaart
- Een standaard platform dat kan meegroeien met de onderneming
- Een goede samenwerking met ESC, die de sector kent



www.esc.be
+32(0)9 329 93 06
info@esc.be

Toen Guy Donckers in 1970 gekleurde siersteentjes ontwikkelde voor het aquarium van een vriend, werd hij ongeweten de uitvinder van siergrind. Zestien jaar later brengt hij zijn uitvinding in de praktijk met de oprichting van **Sidec**, dat al snel succesvol zal worden in de coating van grind. Sidec, gelegen in Balen, produceert siergrind, troffelvloeren, antislipvloeren en gietvloeren, producten die je regelmatig terugvindt in bedrijven en winkels, maar ook in particuliere woningen. Sidec richt zich louter op de productie en verkoopt haar materialen aan vakmannen of tussenhandels.



In 1996 komt schoonzoon Yves Jonckers in de zaak, vandaag bestuurder van het bedrijf, en onder zijn bewind richt Sidec haar pijlen ook op de rest van de wereld. Met een eigen distributiekantoor in Amerika en onafhankelijke distributeurs in andere landen, is 70% van de productie vandaag bestemd voor export. Mede hierdoor is de omzet jaar na jaar met 25 à 50 % gestegen. In 2008 werd de infrastructuur in Balen 2,5 keer uitgebreid.

Administratieve last groeit mee met het bedrijf

Naarmate het bedrijf groter werd, groeide ook de nood aan informatisering. Voor de boekhouding werd ProAcc aangekocht, een eenvoudige toepassing die echter groter werd via updates. De productie werd in het begin met pen en papier berekend, maar dat was al snel te tijdrovend. Daarom ontwikkelde Yves Jonckers een Access toepassing, die op basis van klant, leverdatum en product een productieorder opstelde. Beide toepassingen vergden echter een dubbele input en gebruikten andere productcodes, wat tot fouten leidde. Bovendien vond Yves Jonckers alsminder de tijd om nieuwe producten toe te voegen aan zijn programma. Daar komt nog bij dat bedrijven in de chemische sector een veelvoud aan documenten te verwerken hebben.

“In 2007 was de situatie niet meer houdbaar. Onze medewerkers hadden last van stress en door onze groei zou het er niet beter op worden. Ik had de keuze: ofwel extra mensen aannemen, ofwel investeren in een degelijke geïntegreerde oplossing. Omdat ik sterk geloof in de kracht

van informatica, ben ik in de markt op zoek gegaan naar een standaard ERP-oplossing en een IT-partner met kennis van de chemische sector”, vertelt Yves Jonckers.

Informaticabedrijf ESC werd bij Sidec uitgenodigd omwille van haar referenties. Yves Jonckers: “Bij ESC hadden we de keuze tussen Microsoft Dynamics NAV of een eenvoudiger applicatie. We hebben gekozen voor het eerste, omwille van de productiemogelijkheden en het standaardplatform dat Microsoft biedt. Ik zou elk productiebedrijf van onze omvang aanraden om te investeren in één geïntegreerde oplossing die mee kan groeien met het bedrijf, in plaats van een goedkopere toepassing te installeren die al snel haar plafond bereikt.”

Analyse en implementatie

Sidec heeft zelf veel tijd gestopt in de analyse van haar processen. Nadien heeft ESC deze analyse grondig nagekeken voor de vertaalslag naar Microsoft Dynamics NAV. Daarna werd de implementatie aangevat.

Yves Jonckers: “Wat we wel zwaar onderschat hebben, is de tijd die interne medewerkers nodig hebben om alles op punt te stellen. Als manager wil je natuurlijk zoveel mogelijk informatie halen uit een krachtige tool als Microsoft Dynamics NAV, maar dat wil ook zeggen dat we meer bedrijfsgegevens dienden in te voeren.”

De implementatie is live sinds 1 februari 2009. Dit is later dan gepland, maar ESC heeft ridderlijk woord gehouden wat het budget betreft. “De mensen van ESC staan 100% achter hun product en maken waar wat ze beloofd hebben. Wij zijn dan ook bijzonder tevreden over de samenwerking met onze projectleider en de inspanningen van de programmeurs”, vertelt Yves Jonckers.

Microsoft Dynamics NAV in de praktijk

De activiteiten van Sidec worden gestuurd door een heel korte orderportefeuille. Dagelijks lopen er zo'n 20 bestellingen binnen, bestaande uit diverse orderlijnen, en deze moeten binnen de week, of soms dezelfde dag nog, geleverd worden. Bovendien zijn de meeste producten make-to-order.

Van zodra een bestelling in Microsoft Dynamics NAV wordt ingevoerd, maakt het systeem de nodige productiefomulieren op. Op de productieafdeling worden deze ingescand, waarna de productie wordt opgestart. Bij het beëindigen van een productiefase, vinken de arbeiders deze bewerking af in het systeem. Zo kunnen de administratieve medewerkers alles volgen en meteen antwoorden wanneer een klant informatie opvraagt over zijn bestelling.



“Ik zou elk productiebedrijf van onze omvang aanraden om te investeren in één geïntegreerde oplossing - zoals Microsoft Dynamics NAV - die mee kan groeien met het bedrijf, in plaats van een goedkopere toepassing te installeren die al snel haar plafond bereikt.”

Yves Jonckers, bestuurder van Sidec

Ook de organisatie van het transport verloopt vlotter met Microsoft Dynamics NAV. Yves Jonckers: “Op basis van de gegevens van klanten en transporteurs, berekent het systeem de transporttermijn zodat we alle transporten nu tijdig kunnen aanvragen.”

De administratieve medewerkers moeten voortaan geen werkvoorbereiding meer opstellen voor de magazijnier, want hij ziet vandaag in één oogopslag de orders voor de volgende dag in Microsoft Dynamics NAV.

Return on investment

Het project zit momenteel in de optimalisatiefase. Yves Jonckers verwacht dat de medewerkers - die momenteel nog druk bezig zijn met het inputten van nuttige gegevens - na één jaar volledig overtuigd zullen zijn van het systeem en ziet zelf nu al de voordelen: “Dankzij het gebruiksgemak van Dynamics NAV, hebben we de werklast kunnen herverdelen. Inkomende facturen worden nu bijvoorbeeld geboekt door medewerkers zonder boekhoudkundige achtergrond. Bovendien werken alle arbeiders mee aan up-to-date gegevens door de invoering van meetpunten tijdens het productieproces.”

Deze meetpunten geven bv. een duidelijk beeld van de machinebezetting en de efficiëntie van de processen, zodat Sidec tijdig kan ingrijpen bij knelpunten.

Voor meer informatie

Voor meer informatie over de beschreven producten en diensten van Microsoft, bel naar +32 (0)2 704 30 00 of bezoek <http://www.microsoft.be/cases>. U vindt er andere bedrijven die soortgelijke toepassingen gebruiken.

Voor meer informatie over ESC, bezoek de website www.esc.be of bel naar +32 (0)9 329 93 06.

Voor meer informatie over Sidec, surf naar www.sidec.be.

Software and Services

Servers	Business Solutions Microsoft Dynamics NAV 5.0.
Designer Tools	
Windows	Microsoft Services
Desktop Applications	Microsoft Technologies
	Other
	Partner
	ESC



www.esc.be
+32(0)9 329 93 06
info@esc.be

“Verder is het beheer van prijzen en marges op zowel klant- als productniveau veel overzichtelijker geworden. Wij kunnen nu eenvoudig nominale, procentuele of hoeveelheidskortingen combineren”, vertelt Yves Jonckers.

Ook het introduceren van nieuwe producten gaat sneller nu de implementatie van nieuwe formules en de kostprijsberekening ervan een stuk makkelijker is.

Maar de grootste winst zit in de automatisering van de administratie. De chemische sector gaat gebukt onder protocollen en officiële documenten voor transport of douane. Belangrijke formulieren, zoals CMR's en DGD's, worden voortaan automatisch opgesteld, evenals de paklijsten voor de transporteur, met vermelding van alle producten per pallet, inclusief UN-nummers.

Work in progress

Ondertussen heeft Sidec de rapporteringsmodule Jet Reports aangekocht, waarmee het alle nuttige systeem-informatie kan exporteren naar Excel om er daar analyses op los te laten voor Business Intelligence.

“Verder ligt er voor ons nog een hele weg open op vlak van CRM. Deze functionaliteit, die reeds vervat is in Microsoft Dynamics NAV, zullen wij in de toekomst zeker in gebruik nemen voor klantgegevens, verkooprapporten en klachtenbehandeling. Ik denk ook nog na over een maatwerkmodule voor de R&D afdeling, maar dat is niet voor meteen”, besluit Yves Jonckers.

