

Ledent: waarom een nichespeler kiest voor een standaardoplossing



Ledent

Bedrijf
Ledent Touw NV

Sector
Productie- en maakbedrijven
Producten en diensten
Touwen, netten, ratels en matten

Website:
www.ledent.be

SAP oplossingen
SAP Business One

Partner:
Icorda
www.icorda.be

Wilfried Baeten en Silvie Goeminne hadden van bij de start een duidelijke visie op het ERP-systeem. En dat is geen toeval. De twee enthousiaste zaakvoerders van het bedrijf Ledent hebben een ERP-consultant verleden. Bovendien heeft Wilfried nog een IT-gereleerd bedrijf opgestart rond IoT. Dat resulteerde in een duidelijke opdracht, een snelle implementatie en een heldere visie op wat de toekomst moet brengen.

Waarom Business One

Wilfried: één zaak stond voor ons vast: we wilden geen budget spenderen aan maatwerk. We zochten naar een standaardoplossing die onze processen aankon. Business One van SAP kwam voor ons als winnaar uit de bus. De software kan standaard heel wat aan. Ik denk dat we ICORDA een aantal keren hebben verrast. Daar waar zij op zoek gingen hoe ze zeer specifieke Ledent processen toch maar in Business One konden inpassen, waren wij eerder geneigd om ons proces aan te passen. SAP Business One zit vol features die gestoeld zijn op "best practices". Als het werkt voor andere bedrijven, waarom daar dan niet van leren en hetzelfde toepassen?

Wat we geleerd hebben tijdens de implementatie

Silvie: Ledent is een bedrijf gespecialiseerd in touw. We hebben van de familie Ledent (de zoon werkt trouwens nog steeds voor het bedrijf) een mooi bedrijf overgenomen, maar natuurlijk waren de business, de producten en de productie- en distributieprocessen allemaal nieuw voor ons. Daarom hebben we intensief samengewerkt met het personeel. Ze wisten precies hoe elk proces in elkaar zat en hoe dat proces na verloop van jaren gegroeid was. Met hun hulp en die van ICORDA, was onze blueprint op een maand klaar.

ICORDA

ICORDA NV
Brugsevaart 32
B-9030 MARIAKERKE (GENT)
tel 09 227 66 76 | fax 09 227 97 45
e-mail: info@icorda.be



Die denkoefening heeft ons heel wat nuttige informatie geschonken. We zijn op een aantal processen gestoten die niet zo efficiënt waren. Eerder dan de ERP-implementatie te vertragen door telkens de scope te veranderen, besloten we deze processen in een latere fase aan te pakken. Zo hebben we bijvoorbeeld zeker nog ambitie om de intake-processen in ons magazijn te verbeteren.

Wilfried: In een volgende stap hebben we de data gemigreerd van onze bestaande systemen naar het nieuwe ERP-systeem. Daar heeft Danny van ICORDA – met behulp van heel wat koffie – ons erg goed bij geholpen. Kortom, dankzij een goede voorbereiding langs de kant van ons en die van ICORDA, is alles heel snel verlopen en zijn we op 1 januari van start gegaan. Alles bij elkaar zijn we iets meer dan vijf maand -van analyse tot oplevering- aan de slag geweest.

Interne processen aan elkaar gelinkt

Door de invoering van SAP Business One beheersen we nu beter de flow van logistieke processen tot aan de boekhouding. Bestelbonnen, picklijsten, leveringen en facturatie volgen elkaar nu beter op. Eén van uitdagingen om alles te linken voor het nieuwe ERP-systeem was dat de oplossing het verschil moest aankunnen tussen prijzen per gewicht en stukprijzen. Naargelang de toepassing wordt touw immers per gewicht ingekocht en dan weer per rol verkocht. Business One was flexibel genoeg om met beide prijscategorieën te werken voor hetzelfde product.

Service gevoelig verbeterd

Silvie: Ledent mag dan wel een productie- en een verpakkingsafdeling hebben, ook als je in een sector werkt met wat op het eerste zicht een eenvoudig product lijkt zoals touw, is service en specialisatie belangrijk. Zo hebben we onlangs een bio-afbreekbaar koord ontwikkeld. Onmiddellijk voordeel: in de tomatenteelt moet het touwafval dat in de serres op de grond valt, niet meer gesorteerd worden, en kan het met de rest van het biologisch afval opgeruimd worden. Wij hebben niet minder dan 4000 productreferenties die zitten nu allemaal in het nieuwe systeem. Doordat logistiek en aankoop nu met elkaar verbonden zijn, kunnen we veel punctueler leveren. Bestellingen blijven nu niet staan in het magazijn omdat er onvoldoende op voorraad is. Enkele van onze klanten zijn grote Duitse groothandels. Je mag het bij hen vergeten als je niet snel en volgens afspraak kan leveren.

SAP, Dimasys of Navision?

“Ledent stelt 25 personen te werk en heeft een jaaromzet van 6 miljoen euro. Dan zijn je processen snel te complex voor een product zoals Exact. Op het einde hebben we drie oplossingen afgewogen: Navision van Microsoft, Dimasys, dat goed gekend is in de sector, en Business One van SAP. Dimasys leverde ons 90% out of the box functionaliteit op. Maar we merkten ook dat in het geval van Ledent het voor de laatste 10% functionaliteiten handenvol werk zou kosten. SAP kon 80% van onze processen opvangen en de laatste 20% waren parametrizeerbaar, wat zeker een voordeel was ten opzichte van Navision en tenslotte voor ons de doorslag heeft gegeven”.



ICORDA

ICORDA NV

Brugsevaart 32
B-9030 MARIAKERKE (GENT)
tel 09 227 66 76 | fax 09 227 97 45
e-mail: info@icorda.be





Toekomstgericht

Wilfried: We zijn toe aan verdere digitalisatie bij Ledent. Met onze ERP toepassing hebben we al een solide basis, die we nu willen uitbreiden met een B2B e-commerce platform. Een andere grote uitdaging is om de productomschrijvingen up-to-date te houden voor alle producten die je te koop aanbiedt. Op termijn gaan we ons moeten connecteren met het GDSN platform van GS1. Hoe dat precies moet gebeuren zijn we nu aan het bekijken met ICORDA. En daar stopt het niet, want we hebben nog veel plannen op het gebied van trace and tracking, voedselveiligheid, het mobiel maken van onze applicatie voor onze sales, enzovoort. Het stopt nooit, maar als je zoals Ledent op verschillende markten actief bent, moet je steeds alert blijven en service leveren. En dan helpt het zeker als je over een flexibele oplossing beschikt zoals SAP Business One.



ICORDA

ICORDA NV

Brugsevaart 32
B-9030 MARIAKERKE (GENT)
tel 09 227 66 76 | fax 09 227 97 45
e-mail: info@icorda.be

