

Gloednieuw in de Belgische voedingsmarkt is het ERP-pakket 'FoodVision', de op 'Microsoft Business Solutions-Navision' gebaseerde sectorspecifieke oplossing voor de levensmiddelenindustrie. Het gaat om een ontwikkeling van Modus Consult GmbH en is in Duitsland al flink ingeburgerd. Sinds kort is er via IP uit Gent ook een Belgische versie beschikbaar. Sinds vorig jaar fungeert vleeswarenproducent Beauval uit Lessines als 'pilot' voor de applicatie. Nu de implementatie bijna is afgewerkt, start IP met de brede commercialisering van 'FoodVision'. En gezien de eerste resultaten bij Beauval, ziet het er naar uit dat de ERP-leveranciers er een serieuze concurrent bij krijgen!



Tekst: Els Jonckheere | Foto's: C. Schweizer

Beauval implementeert 'FoodVision'

Piloot van totaal nieuwe ERP-applicatie!

Als 'Navision-Partner' stond IP vanaf 1996 in voor de verkoop van het standaard ERP-pakket 'Navision'. Omdat het geen sectorspecifieke oplossing was, richtte de implementator zich aanvankelijk op heel de industriële wereld. Maar om een duidelijkere profilering ten opzichte van andere partners te verkrijgen, begon IP zich vanaf 2002 op een aantal specifieke sectoren te concentreren. **Chief Executive Officer Luc Nevejans:** "Via een bestaande internationale klant kwamen we met het Duitse Modus Consult in contact. Deze had op vraag van de voedingsmarkt een nicheversie van Navision ontwikkeld: FoodVision. Dit pakket kende in Duitsland een groot succes: met tientallen referenties is het er één van de belangrijkste voedingsgerelateerde ERP-oplossingen die de concurrentie met andere grote spelers duidelijk kan weerstaan. Omdat we onze nichemarktbenadering wilden uitbreiden én de levensmiddelenindustrie één van de belangrijkste afzetgebieden in ons land is, hebben we vorig

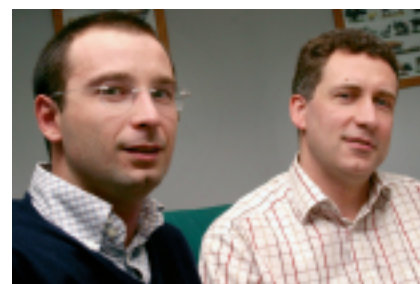


Eén van de doorslaggevende argumenten om voor 'FoodVision' te kiezen, was het feit dat de applicatie ook met een divergente structuur of omgekeerde stuklijst kan werken.

jaar besloten om samen met Modus Consult een Belgische versie van FoodVision te ontwikkelen. Net toen het pakket klaar was, kregen we een offerteaanvraag van Beauval binnen. Toen uiteindelijk bleek dat deze vleesproducent zijn keuze op FoodVision liet vallen, hebben we afgesproken dat dit bedrijf als Belgische piloot voor de applicatie zou fungeren. Op die manier kunnen onze medewerkers hun kennis van het pakket in de praktijk omzetten en krijgen we de kans om te zien welk reëel resultaat het pakket in een Belgische toepassing biedt. Nu de applicatie bijna volledig operationeel is bij Beauval, lanceren we het op de volledige levensmiddelenmarkt in ons land."

Uitbreiding productengamma

Beauval is een producent van panklare vleesproducten (vers, voorgedaard en diepvries) die in Lessines is gevestigd. Het bedrijf werd in 1996 door Jean-Pierre Brys opgericht om zijn twintig slagerijen (in zelfstandige supermarkten) te bevoorraden. Zoon **Frederik Brys:** "Op die manier wilde hij niet alleen meer kwalitatieve producten aanbieden, maar ook de productiviteit van de groep verhogen. Aanvankelijk bestonden de activiteiten van Beauval uit het versnijden en proportioneren van panklare vleesproducten – steak, worst, koteletten, etc. -, het maken van vleessamenstellingen – zoals cordon blue, schnitzels, etc. – én de fabricage van bepaalde charcuterie. Het gamma werd geleidelijk aan uitgebreid met verpakte en geproportioneerde producten, alsook voorgedaarde vleeswaren, zoals gebraden rosbeef, worsten, vleesballetjes, stoofvlees, etc. Vandaag



Frederik Brys en Luc Nevejans: Beauval fungeerde als piloot voor de nieuwe sectorspecifieke ERP-software 'FoodVision'.

leveren we dan ook zowel aan supermarkten, als de catering en industrie. Intussen hebben we 39 personeelsleden die op een productieoppervlak van 3.000 m² jaarlijks 2.400 ton vlees verwerken. Dit resulteerde vorig jaar in een omzet van tien miljoen euro. Ons gamma omvat verschillende producten op basis van rund-, kalf-, varken-, lam- of paardenvlees, die in ontelbare varianten – verpakking, gewicht, portiegewichten en snitten, etc. – verkrijgbaar zijn."

Op zoek naar een oplossing

Sinds zoon Frederik het bedrijf in 2001 als Sales Manager vervoegde, kende Beauval een explosieve groei. Met zijn achtergrond in de retail wist hij immers als geen ander deze markt te benaderen. Het resultaat was dat de omzet van de vleesverwerker vanaf dan jaarlijks met 24% toenam. **Frederik Brys:** "Omdat de producten alleen maar op order worden gemaakt, kenmerkt onze productie zich door extreem korte doorlooptijd-

den. In sommige gevallen is er slechts vier uur tussen de bestelling en levering. Maar door de snelle toename van het aantal orders en productvariaties, kregen we het moeilijk om alles tijdig klaar te krijgen. Dit had grotendeels met het gemis aan een geïntegreerde automatisering van productie en administratie te maken. De nood aan een nieuw ERP-pakket drong zich op, ook in het kader van het nieuwe KB inzake autocontrole, traceerbaarheid en recall. Maar omdat deze oplossing de ruggengraat van onze onderneming moest vormen, wilden we bij de keuze niet over één nacht ijs gaan. Vandaar dat we begin 2003 besloten om een consultant onder de arm te nemen die samen met vier beslissingsnemers van Beauval een zeer grondige selectieprocedure zou doorvoeren. In eerste instantie werd een diep-

gaande analyse van onze bedrijfsprocessen gemaakt. Op basis daarvan stelde de projectgroep een lastenboek samen dat aan acht leveranciers van sectorspecifieke ERP-software werd bezorgd. Na een eerste demo door deze bedrijven, bleek dat maar twee pakketten de complexe activiteit van een vleesverwerkend bedrijf aankonden: een pakket van collega's en FoodVision." **Luc Neve-jans:** "Vooral het feit dat karkassen met verschillende snitlijsten moeten worden versneden, bleek voor de andere oplossingen een probleem te zijn. De meeste ERP-pakketten vertrekken immers van een standaard productieproces, waarbij grondstoffen, ingrediënten en onderdelen tot één eindproduct worden samengevoegd. FoodVision kan dat ook, maar laat tevens toe om de omgekeerde structuur te beheren: vanuit één product

wordt door versnijding meerdere verschillende andere producten aangemaakt. Dit wordt ook wel eens de divergente structuur of omgekeerde stuklijst genoemd. Een tweede belangrijk onderscheid is de mogelijkheid om doorheen het volledige pakket twee eenheden te benutten: stuks en gewicht. Tenslotte onderscheidt FoodVision zich nog op vele andere punten, zoals het beheer van klantenprijzen, etiketten, kwaliteitsopvolging, koppeling toestellen, etc."

Keuze valt op 'FoodVision'

Omdat het pakket van de collega's en 'FoodVision' functioneel vergelijkbaar waren, besloot Beauval om met beide pakketten een reële testcase uit te voeren. **Frederik Brys:** "We hebben voor vijf fictieve klanten het hele traject doorlo-



CONDROMAT

RÖSCHER

Technovac

verpakking in schaaltes

Vlaanderen: ADS MAT 012-23 67 32 • GSM 0476-53 44 95 • Wallonië: T 085-31 55 86 • F 085-31 47 77 • E-mail: alain.lekeux@condromat.be



Stephan
Food Processing Machinery

Sympak Group

emulgeren van:

- soepen, sausen & marinades
- mayonaisse, dressings
- purées

doorloopcutter voor:

- kookworstdegen
- leverpasteien
- zwoendemulsies

Stephan microcut

demonstratie op aanvraag

Stephan BVBA - Suix 11 - 9810 Nazareth
tel. 09/365 83 55 - info@stephan-belgium.be - www.stephan-machinery.com

Stephan



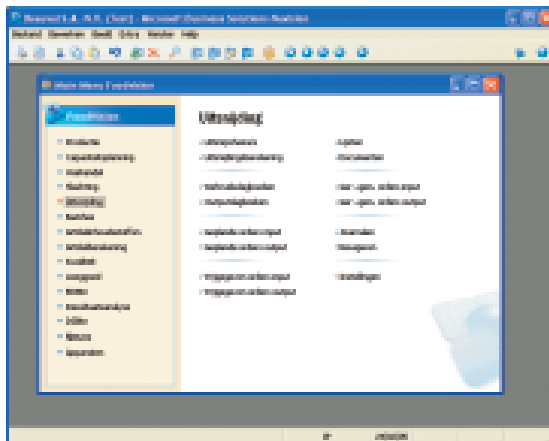
FoodVision genereert een verpakkingsorder zodat alle producten op specificaties van de klant kunnen worden verpakt én van het juiste label voorzien. Op die manier worden menselijke fouten vermeden.

pen: order entry, aankoop van karkassen en ingrediënten, verwerking - versnijden, proportioneren, panklaar maken -, verpakking en etikettering, levering en facturatie. Om de traceerbaarheid te analyseren, hebben we zelfs fictieve recalls opgezet! Uiteindelijk kozen we voor FoodVision omwille van de grote gebruiksvriendelijkheid en uitgebreide functionaliteit van het basispakket. Ook de technische toekomstvisie van Microsoft Business Solutions en de kennis van de implementator IP waren doorslaggevende argumenten.”

Het implementatietraject...

In november 2004 startte IP met de implementatie van de standaardversie van 'FoodVision'. Daarna werden alle processen stapsgewijs geparametriseerd en uitgetest. **Luc Nevejans:** “Deze manier van werken noemen we een business process analyse: het bestaande proces wordt gesimuleerd en we kijken of en hoe de functionaliteit van het pakket aan de specifieke noden van de klant moet worden aangepast. Uiteindelijk blijkt dat er maar een heel klein beetje maatwerk nodig is: een bewijs dat FoodVision perfect op de behoeften van de voedingsindustrie - en meer specifiek de vleesverwerking - inspeelt!” Tijdens deze fase (die tot midden januari duurde) bleven de oude applicaties operationeel zodat het projectteam een vergelijking van functionaliteit en resultaat kon maken. Op het moment van interview was 95% van het project afgewerkt en was IP met de training van enkele key-users begonnen. Deze zouden dan op hun beurt de gebruikers opleiden. Op 1 maart schakelde Beauval volledig op 'FoodVision' over. Sindsdien worden alle bestellingen in het pakket ingegeven, waarna ze (na controle van de kredietwaardigheid van de klant) manueel worden vrijgegeven. Het systeem genereert dan automatisch een order dat naar de planningsafdeling gaat. Indien het gaat om een bestelling van producten die Beauval zelf aankoopt - zoals hammen - kijkt FoodVision zelf na of er voldoende stock aanwezig is. Indien dit niet het geval

is, maakt het systeem een voorstel van bestelling die door de planning wordt goedgekeurd. **Frederik Brys:** “Wanneer het bestellingen van te verwerken vleeswaren betreft, controleert FoodVision automatisch of alle ingrediënten, karkassen, verpakkingsmateriaal, etc., in voorraad zijn om het order in de gewenste vorm van levering te produceren. Is dit niet het geval, dan zal het een aankoopvoorstel genereren. Dit wordt dan door de inkoop gecontroleerd, waarna een inkooporder wordt aangemaakt. Bij aankomst krijgen alle ingrediënten en karkassen een lotnummer dat eveneens automatisch door FoodVision wordt gegenereerd, zodat de tractering al bij de receptie van goederen begint. Wanneer alle benodigde elementen wel aanwezig zijn, maakt het systeem een productieorder op. In eerste instantie gaat het om een snitlijst voor het versnijden van de karkassen, maar FoodVision genereert meteen ook de benodigde productiebonnen voor de andere departementen. Hierbij houdt het systeem rekening met de soorten en aantallen stukken vlees die uit de versnijdingopdracht resulteren. Bovendien meldt het de lotnummers van alle benodigde ingrediënten én de uit te voeren bewerkingen, zoals koken, garen, samenstellen, etc. Na elke productiefase wordt de barcode van het order gescand en een uniek nummer aan elke partij vlees gegeven, zodat een sluitende tractering mogelijk is. FoodVision stuurt tevens een order naar de verpakkingsafdeling met alle nodige instructies. Daar wordt het product op specificaties van de klant verpakt en van het gewenste etiket voorzien. De pickingafdeling stelt daarna de bestelling samen aan de hand van een pickingbon die eveneens door het systeem wordt afgeleverd. Elk product wordt dan opnieuw gescand, waarna FoodVision deze gegevens - samen met de tracteringdata - in de leveringsbon opneemt. Eens de bestelling volledig klaar is, scant de picker zijn order. Op dat moment zorgt het pakket voor de opmaak en het afprinten van alle transportdocumenten. Tevens stuurt FoodVision alle gegevens naar de facturatiemodule, zodat ook de adminis-



'FoodVision' is op 'Microsoft Business Solutions-Navision' gebaseerd.



Tijdens alle productiefasen wordt het productieorder gescand: zodoende kan Beauval een waterdichte traceerbaarheid garanderen.

tratieve opvolging bijna volledig is geautomatiseerd.”

Goede vooruitzichten

Hoewel Beauval op het moment van het interview nog niet op 'FoodVision' was overgeschakeld, lijkt **Frederik Brys** ervan overtuigd dat ze de juiste oplossing in huis hebben gehaald. “Uit de testen en simulaties blijkt het ERP-systeem volledig aan de voorwaarden van ons lastenboek te voldoen. Ook ziet de projectgroep een duidelijke vooruitgang op vlak van de doorlooptijden: we kunnen gerust stellen dat de tijd tussen bestelling en levering met de helft is gereduceerd. Tevens is het een grote stap vooruit dat we nu altijd een up-to-date overzicht van onze voorraad hebben. Bovendien kunnen we nu tot op bepaalde hoogte met historische en prognoses werken, wat bij de verwerking van vers vlees toch een groot voordeel is. Want we hebben met dermate veel variabelen te maken - zoals weersomstandigheden, feestperiodes, etc. - dat het handig is om te kunnen inschatten wat welke klant wanneer nodig zal hebben. Tenslotte kunnen we onze afnemers een betere garantie geven dat hun bestellingen kwalitatief, correct én tijdig klaar zullen zijn. En daar draait het toch allemaal om, nietwaar? Maar om een nog beter toegevoegde waarde aan onze klanten te bieden, willen we op korte termijn de ERP-oplossing aan het webgebeuren koppelen. Want op die manier zou er 24/24 uur en 7/7 dagen kunnen worden besteld. Zodoende zal ons bedrijf altijd open zijn, wat zonder twijfel tot een grotere klantentevredenheid én een geconsolideerde groei van ons bedrijf zal leiden!”