



Poederlakbedrijf MetaCoat haalt maximale winst uit Microsoft Dynamics NAV en Planning+

Poederlakbedrijf MetaCoat uit Lummen pakt uit met een hypermoderne installatie, een verregaande automatisering op de werkvloer en een milieuvriendelijke productiemethode. Op het vlak van administratie was er echter nog veel ruimte tot verbetering. MetaCoat besloot daarom te investeren in Microsoft Dynamics NAV: een uitgebreid standaard ERP-systeem dat toch toelaat om flexibel maatwerkmodules te integreren.

Informaticapartner iFacto Business Solutions slaagde er in om de specifieke behoeften van het poederlakbedrijf te vertalen in een intelligent en transparant prijssysteem. Ook de uitgebreide grafische planmodule Planning+ werd naadloos geïntegreerd met Microsoft Dynamics NAV. MetaCoat haalt veel meer voordeel uit de nieuwe oplossing dan aanvankelijk gedacht en is dan ook bijzonder tevreden.

Overzicht

Land: België

Sector: Productie (poedercoating)

Profiel van MetaCoat

MetaCoat uit Lummen is gespecialiseerd in het poederlakken van producten in diverse materialen en met uiteenlopende afmetingen. Het bedrijf heeft een hypermoderne installatie en hecht veel belang aan ecologisch produceren. MetaCoat telt 15 werknemers en realiseert een omzet van ongeveer twee miljoen euro.

Uitdaging

MetaCoat zet sterk in op automatisering. Na de productiehoeveelheid was het dan ook tijd om de administratie onder handen te nemen. Vooral bij het opstellen van offertes en het inplannen van de orders was nog veel ruimte tot verbetering.

Oplossing

iFacto Business Solutions installeerde bij MetaCoat het standaard Microsoft Dynamics NAV platform en breidde dit uit met een maatwerkoplossing voor prijsberekening en de grafische planmodule Planning+.

Voordelen

- Prijsoffertes zijn steeds consequent en kunnen door verschillende mensen opgesteld worden
- Veel sneller en efficiënter inplannen, geen onverwachte productiestops meer
- Continu zicht op de status van alle orders
- Efficiënter aankopen van grondstoffen
- Uitvoeringstermijnen zijn beter te voorspellen
- Elektronische gegevensuitwisseling met klanten
- Algemeen een betere klantenservice



www.ifacto.be
+32 3 443 20 70
info@ifacto.be

Poederlakbedrijf MetaCoat uit Lummen werd opgericht in 2001 door bedrijfsleider Frank Simons. Poedercoating is een kwalitatief hoogwaardige afwerking met een organische dekmiddel die sterk, duurzaam en bovendien milieuvriendelijk is. De site in Lummen is 4.000m² groot en stelt 15 mensen tewerk. MetaCoat kan diverse materialen en afmetingen behandelen, vandaar dat de klanten ook erg uiteenlopend zijn, bv. fabrikanten van machines, serres tot straatmeubilair.



Frank Simons: “Onze installatie wordt continu uitgebreid en geoptimaliseerd, zodat wij een erg hoge kwaliteit kunnen garanderen. Bovendien werken wij zo milieuvriendelijk mogelijk, met een chroomvrij systeem, en hebben wij een eigen waterzuiveringstation.”

Automatisering uitbreiden naar administratie

De verregaande automatisering op de werkvloer heeft het aantal manuele handelingen sterk verminderd. MetaCoat wilde deze lijn graag doortrekken naar de administratie en moest hiervoor de IT grondig onder handen nemen. Het boekhoudpakket was immers te klein geworden en voor andere taken werd nog Word of Excel ingezet.

Frank Simons: “In 2007 hebben we een grondige selectieprocedure opgestart waarin we een 20-tal demo’s bijgewoond hebben. Uiteindelijk kozen we voor het flexibele Microsoft Dynamics NAV, omdat deze oplossing een ideale mix toeliet van uitgebreide standaardfunctionaliteit en sectorspecifiek maatwerk.”

De IT-partner bepaalt in belangrijke mate mee het succes van de implementatie. Na een eerste negatieve ervaring, klopte MetaCoat in 2009 aan bij iFacto Business Solutions. Bij hen vond MetaCoat mensen met zowel een goede technische knowhow van Microsoft Dynamics NAV, als een doorgedreven kennis van bedrijfsprocessen in een productieomgeving. Bovendien leefden de consultants zich zeer snel in in de bedrijfsomgeving van MetaCoat, wat een optimale samenwerking mogelijk maakte.

Microsoft Dynamics NAV: integratie van alle processen

De komst van Microsoft Dynamics NAV maakte bij Meta-Coat een einde aan het gebruik van Word en Excel voor de organisatie van bedrijfsprocessen. Microsoft Dynamics NAV bevat immers uitgebreide standaard functionaliteit om alle processen te beheren in één systeem: van aankoop, verkoop, boekhouding en facturatie, tot productie en voorraadbeheer.

“Een offerte is snel omgezet in een order, een order in een productieorder, een zendnota en een factuur. De voorraadgegevens zijn gekend en worden continu bijgewerkt. Alles is zichtbaar en aan elkaar gelinkt”, legt Frank Simons uit. Bovenop standaard Microsoft Dynamics NAV ontwikkelde iFacto Business Solutions met succes enkele sectorspecifieke modules voor MetaCoat.

Logisch en gedetailleerd prijssysteem

Bij het poederlakken verschillen de prijzen volgens materiaaltipe, afmetingen, staat van het product, de gewenste kleur en de nodige voorbehandelingen. Bovendien zijn er ook prijsafspraken per klant, klantengroep of productgroep.

Frank Simons: “Gelijkaardige opdrachten moeten steeds tegen dezelfde prijs uitgevoerd worden, anders verlies je het vertrouwen van de klanten. En de enige garantie om dat te bereiken is een intelligent prijssysteem dat op basis van vastgelegde parameters de juiste prijs berekent. iFacto Business Solutions is erin geslaagd om een universeel en parametriseerbaar prijssysteem te ontwikkelen dat bovendien toelaat om manueel in te grijpen indien nodig.

“Vroeger waren er veel ‘uitzonderingen’ die slechts door één of twee personen afgehandeld konden worden. Vandaag kan bijna iedereen offertes en orders ingeven en bovendien is de prijsberekening naar de klant toe erg transparant. Het nieuwe prijssysteem betekent een groot voordeel voor onze onderneming”, stelt Frank Simons.

Planning+ : de grafische planmodule

Het paradepaardje van de implementatie is de grafische planmodule Planning+.

Frank Simons: “Elke lijn van de lakinstallatie heeft een bepaalde doorlooptijd en wordt bediend door verschillende mensen. Elk project moet een bepaalde volgorde van behandelingen doorlopen. Wij wilden een grafisch overzicht van alle projecten in functie van de tijd, met een up-to-date weergave van de status.”



“Planning+, de grafische planmodule, heeft onze verwachtingen echt overtroffen. Er zijn bijna geen productiestops meer en we verspillen minder grondstoffen. Leverdata zijn beter te voorspellen en de status van elk project is gekend, dus de klantenservice gaat er ook op vooruit. We zien ROI op elke productiegerelateerde handeling.”

Frank Simons, bedrijfsleider van MetaCoat

Planning+ geeft een overzicht van alle orders, met een kleurweergave volgens de lakkleur, zodat een maximale efficiëntie kan bereikt worden door projecten in dezelfde kleur te bundelen. Planning+ kent de doorlooptijd van elke lijn en weet ook hoeveel tijd nodig is voor een kleurwissel. Op die manier kan zeer nauwkeurig ingeschat worden wanneer een project afgerond zal zijn.

De productievloer werd uitgerust met scanners die verbonden zijn met Microsoft Dynamics NAV. Wanneer een behandeling afgerond is, wordt dit ingescand en verschijnt de nieuwe status in de planmodule. Om de twee minuten is er een update. Het afgewerkte product wordt van een label voorzien en ingescand, waarna de orderstatus aangeeft dat het project is afgerond. Hiermee is de traceerbaarheid compleet.

De planmodule levert bovendien een belangrijke bijdrage aan de continuïteit van de productie. Frank Simons legt uit: “Planning+ kent de benodigde grondstoffen per product en per behandeling en kan op basis van de ingeplande orders de productiebehoefte berekenen. Het systeem geeft een waarschuwing als de grondstoffen aan het slinken zijn en helpt zo een productiestop te voorkomen.”

Planning+ geeft ook een waarschuwing indien de klant zijn producten nog niet heeft aangeleverd, of indien MetaCoat de toegezegde leverdatum in gevaar brengt door een project uit te stellen.

Voor meer informatie

Voor meer informatie over iFacto, bel naar het nummer +32 (0)3 443 20 70 of bezoek www.ifacto.be

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>.

Alle informatie over de producten van MetaCoat, vindt u terug op de website www.metacoat.be.

Software and Services

Servers

Business Solutions
Microsoft Dynamics NAV 2009

Developer Tools

Microsoft Services

Windows

Microsoft Technologies

Desktop Applications

Other
Planning+

Partner
iFacto



www.ifacto.be
+32 3 443 20 70
info@ifacto.be

Ook de verbruikte grondstoffen worden nu ingescand zodat er continu zicht is op het verbruik. Frank Simons: “Vroeger hadden we een grove schatting van de algemene materiaalbehoefte, nu zien we wanneer welk materiaal verbruikt zal worden. Het helpt ons om efficiënter aan te kopen en grotere, dus meer voordelige, bestellingen te plaatsen.”

“Planning+ heeft onze verwachtingen echt overtroffen. Vroeger hadden we anderhalf uur nodig om één dag in te plannen, nu amper twee uur voor een ganse week. Er zijn bijna geen productiestops meer en we verspillen minder grondstoffen. Leverdata zijn beter te voorspellen en de status van elk project is gekend dus de klantenservice gaat er ook op vooruit. We zien ROI op elke productiegereleerde handeling”, vertelt een tevreden Frank Simons.

Bijkomende vernieuwingen

De intrede van Microsoft Dynamics NAV laat nog meer koppelingen toe. Zo biedt MetaCoat haar klanten de kans om orders digitaal door te sturen via een interface die MetaCoat installeert bij de klant. Deze orders komen bij MetaCoat op de webserver terecht en worden daarna zonder fout geïmporteerd in Microsoft Dynamics NAV. MetaCoat stuurt op zijn beurt automatisch een bevestiging door via e-mail wanneer het order klaar is. Met deze elektronische gegevensuitwisseling worden orders sneller ingepland en uitgeleverd en worden veel telefoontjes vermeden.

Als de klant dan toch naar de telefoon grijpt, wordt dankzij telefoonintegratie automatisch zijn nummer herkend bij MetaCoat en opent Microsoft Dynamics NAV meteen de juiste contactkaart waarin links bestaan naar de openstaande orders en de verwachte levertermijnen.

Besluit

“Microsoft Dynamics NAV werd door alle medewerkers goed onthaald en bespaart ons veel tijd, geld en problemen. Vandaag worden nog de laatste zaken geoptimaliseerd. iFacto Business Solutions heeft goed werk geleverd en wij dragen er ten volle de vruchten van. Veel van mijn vroegere taken kan ik nu al delegeren. Zo komt er meer tijd vrij voor mijn hoofdtaak: het besturen van mijn onderneming”, besluit Frank Simons.

