



Investeren in een ERP-pakket is geen goedkope aangelegenheid. Vandaar dat het uitermate belangrijk is om voor een applicatie te kiezen die met uw bedrijf kan meegroeien. ReflexSystems is één van de oplossingen die daartoe in staat is. Want niet alleen kan dit pakket modulegewijs worden geïmplementeerd. Ook wordt het continu met nieuwe standaardfunctionaliteit uitgebreid, waardoor het steeds perfect op nieuwe noden binnen de voedingsindustrie kan inspelen. Het gebruikersverhaal van Lintor/Verbinnen illustreert perfect tot welke voordelen dat leidt...

Tekst: Els Jonckheere - Foto's: Charles Schweizer

ReflexSystems groeit met uw bedrijf mee

Verbinnen/Lintor levert het sprekende bewijs...

Met een productiecapaciteit van zo'n 200.000 kippen per dag, een personeelsbestand van 422 mensen en een omzet van 130 miljoen euro, is **Verbinnen/Lintor** de grootste pluimveeverwerker van België. Maar ook in onze buurlanden is het bedrijf tot een belangrijke leverancier uitgegroeid, want intussen wordt meer dan 40 % van haar producten geëxporteerd. De onderneming ontstond uit een kippenslachterij die in 1958 door **Frans Verbinnen** in Olen werd opgericht en in 1990 met de pluimveeslachterij Lintor uit Lint samensmolt. Intussen bestaat de groep uit vier bedrijven. **Lintor** legt zich toe op het **slachten van pluimvee** (zo'n 800.000 kippen per week). **Verbinnen** specialiseert zich in de **verwerking van gevogelte** tot kippenworsten, -burgers, -filets, -wokschotels, etc. (meestal in con-

sumentenverpakkingen en zowel onder eigen merk '**Delinor**' als private label). **Wafitra** beheert het wagenpark van 32 vrachtwagens. En **Verlirend** verwerkt het **slachtafval** tot nieuwe grondstoffen, zoals dierlijke vetten en petfood-, bloed-, pluimen- en categorie II-meel. Tot vorig jaar was de groep **Verbinnen/Lintor** nog een familiebedrijf 'pur sang'. Maar in de zomer van 2008 werd besloten om naar extern kapitaal te zoeken om de verdere groei te bestendigen. Uiteindelijk kozen de aandeelhouders om met de **GIMV**, die een **meerderheidsparticipatie van 80 %** nam (de rest bleef in handen van de familie), in zee te gaan.

ReflexSystems helpt bij groei

Het is vooral na de verhuis van **Verbinnen/Lintor** in 2000 naar de uitvalsbasis op het industrieterrein van Olen dat de groep de wind in de zeilen kreeg. Want in deze nieuwe en aanzienlijk grotere locatie kon ze haar capaciteit flink opdrijven. Maar ook de introductie van het **ERP-systeem 'ReflexSystems'** speelde een belangrijke rol in de groei van de groep. "Dankzij deze automatisering konden we met hetzelfde aantal medewerkers veel meer werk verrichten," vertelt Office Manager **Wendy Hermans**. "Bovendien verlopen talrijke zaken veel efficiënter: de werkplanning, het voorraadbeheer, de aankopen, de administratie en facturatie, ... Dit zorgt niet alleen voor heel wat tijdswinst, maar ook voor een **grotere**

klantentevredenheid. Daarnaast kunnen we met het pakket de **meest efficiënte leveringsroutes** uitstippelen. Tenslotte zijn we dankzij deze ERP-applicatie erin geslaagd om te voldoen aan de **EDI-voorwaarden van Delhaize**, waardoor we sinds kort in toenemende mate bij dit warenhuis mogen leveren. In feite kunnen we stellen dat '**ReflexSystems**' tot het kloppende hart van onze groep is geëvolueerd. Zonder dit pakket zouden we nooit zo'n snelle groei hebben gekend, want het is precies de ERP-applicatie die ervoor zorgt dat we de controle over onze werking niet verliezen."



Met een productiecapaciteit van zo'n 200.000 kippen per dag, is Verbinnen/Lintor de grootste pluimveeverwerker van België.

"Zonder 'ReflexSystems' zouden we nooit zo'n snelle groei hebben gekend, want het is precies deze applicatie die ervoor zorgt dat we de controle over onze werking niet verliezen."



Wendy Hermans en Jan Ickx

'ReflexSystems' vereist quasi geen opleiding van de mensen op de werkvloer. Hierdoor is de weerstand tegen de introductie van het ERP-pakket nihil.

Eenvoudige start

Nochtans begon het ERP-verhaal bij **Verbinnen/Lintor** erg eenvoudig met de implementatie van de **pickingmodule** die aan het bestaande facturatiesysteem werd gelinkt. **Jan Ickx**, Zaakvoerder van **Reflex Systems**, legt uit: "Tot dan toe werden alle bestellingen en gewichten op papier genoteerd, wat een tijdsintensieve bezigheid was en in heel wat fouten resulteerde. Met **'ReflexSystems'** was dit probleem van de baan: orders die in het systeem werden ingegeven, waren meteen consulteerbaar in de picking-afdeling. Bovendien genereerde de applicatie de correcte etiketten. Niet zoveel later hebben we daar de **voorraadbeheermodule** aan toegevoegd, zodat er een real-time zicht op de stock kwam." Na enkele jaren besliste het management om in de **'order warehouse'**-module te investeren. **Wendy Hermans** legt uit: "**Lintor** levert geslachte kippen en delen aan **Verbinnen** die er dan filets en bereidingen van maakt. Maar de slachterij koopt ook van de uitsnijderij omdat bepaalde klanten een order voor zowel geslachte kippen(delen) als bereidingen plaatsen. Vroeger was dat een hele administratieve rompslomp en moesten de producten in beide bedrijven worden gewogen en geregistreerd. Maar dankzij de **'order warehouse'**-module geeft **Reflex Systems** de orders voor bereidingen en filets meteen aan **Verbinnen** door. Tevens worden de gewichten die bij **Verbinnen** worden geregistreerd, automatisch in de facturen van **Lintor** verwerkt." Vervolgens werd **'ReflexSystems'** ook bij **Verbinnen** geïmplementeerd. Daar werd

gestart met de **inkoopmodule**, en dan specifiek met die functionaliteit die ervoor zorgt dat bij het receptioneren van de goederen meteen een kwaliteitscontrole gebeurt. Een tweede grote fase in dit project was de **automatische orderverwerking** zoals bij **Lintor**. Hierbij werd eerst de picking onder handen genomen, maar intussen wordt ook in de versnijdingszaal, fileerlijn en keuken met **'ReflexSystems'** gewerkt.

En nog een paar stapjes verder

Dat het ERP-pakket niet alleen voor een goed beheer van de activiteiten op de werkvloer zorgt, bewijzen de twee volgende fases bij **Verbinnen**. Enige tijd geleden kreeg deze firma immers de vraag van **Carrefour** om voor haar **Express-vestigingen** op winkelniveau te picken. **Jan Ickx**: "Dat was een probleem, aangezien het label op de productverpakkingen enkel maar een barcode – die naar het artikelnummer verwees – en de consumentenprijs bevat. Maar **Carrefour** wilde een factuur met het **totaal geleverd nettogewicht**. Gelukkig vonden we vrij snel een oplossing: door de barcode van elk product te scannen, weet **'ReflexSystems'** telkens wat de consumentenprijs is en berekent op basis daarvan het totale gewicht en retailerprijs. De enige echt grote bijkomende kostenpost voor **Verbinnen** om aan de vraag van **Carrefour** te voldoen, was de investering in **polsscanners** voor de pickers." Wellicht nog een beter voorbeeld van hoe **'ReflexSystems'** met haar tijd mee-evolveert en op nieuwe behoeften inspeelt, is het **Delhaize-verhaal**.

Wendy Hermans: "Enkele maanden geleden besloten we om de logistieke flow van onze kratten te optimaliseren. Tot dan werden deze verpakkingen immers op twee locaties gepickt. Maar omdat de labelprinters zich op een andere plaats bevonden, moesten we de kratten continu over en weer shuttelen. Vandaar dat we besloten om alle etiketteerlijnen in één zaal, net achter de verpakkinglijnen, onder te brengen. Maar net toen we met dit project bezig waren, kwam **Delhaize** met de boodschap dat ze een **nieuw automatiseringssysteem** voor haar **goederenreceptie** had ingevoerd. Dit vereiste dat we per krat het kratnummer en netto gewicht moesten geven. En dat was een probleem, aangezien dat niet onder de standaard EDI-opmaak viel. Maar **'ReflexSystems'** heeft de volledige EDI-koppeling van **Delhaize**, inclusief registratie van de kratnummers, in een **standaardmodule** geïmplementeerd. En precies dat is nu de **sterkte** van dit pakket: het speelt continu in op de **nieuwe noden** en behoeften van haar gebruikers, **zonder** dat er een **enorme meerkost** is of dat het programma aan gebruiksvriendelijkheid inboet." **Jan Ickx**: "Dit komt vooral omdat we quasi alle functionaliteit die we naar aanleiding van een nieuwe behoefte van één van onze zeshonderd klanten ontwikkelen, meteen in de standaardversie van **'ReflexSystems'** voorzien. Daarnaast zijn we ons er terdege van bewust dat de meeste mensen die met de ERP-applicatie moeten werken, geen IT-professionals zijn. Vandaar dat we altijd streven naar de meest logische weg om het programma te gebruiken." **Wendy Hermans**: "Ook dat is een enorm voordeel. Want in tegenstelling tot wat ik hoor van bedrijven die andere applicaties gebruiken, vereist **'ReflexSystems'** quasi geen opleiding van de mensen op de werkvloer. Hierdoor is de weerstand tegen de introductie van het ERP-pakket nihil, hoef je geen fortuinen aan trainingkosten te spenderen – die immers vaak niet in de offerte zijn opgenomen – en kan je het aantal niet-productieve werkuren van het personeel tot een minimum beperken. Dit alles, in combinatie met de mogelijkheid om het pakket gefaseerd te implementeren, zorgt ervoor dat de investering in ERP toch haalbaar blijft en dat het inspelen op nieuwe leveringsvereisten van klanten geen financiële aderlating betekent!"