

Van Loo kiest voor ReflexSystems

Een implementatie die zijn gelijke niet kent. . .

Een (nieuw) ERP-pakket heeft meestal zo'n verregaande gevolgen voor de manier van werken binnen een bedrijf, dat de implementatie over verschillende maanden wordt gespreid. Maar dat het ook erg snel kan, bewees ReflexSystems onlangs bij Vleeshandel Van Loo. Omdat de bouw van de nieuwe productiefaciliteit vertraging had opgelopen, had deze ERP-leverancier geen andere keus dan de implementatie op één week uit te voeren. Bijkomende uitdaging: met elk geïnstalleerd deel van de applicatie 'Reflex3000' moest meteen kunnen worden gewerkt. . .



Tekst: Els Jonckheere - Foto's: Charles Schweizer



Jan Ickx en Garry Van Loo

In 1958 besliste **Willy Van Loo** om zich in de wereld van **varkenshandel** te lanceren. Zijn bedrijf kende een gestage groei, vooral omdat hij continu en zo goed mogelijk op de nieuwe wensen en behoeften van de klanten probeerde in te spelen. Het is in deze context dat **Van Loo** in de jaren zeventig ook met het **versnijden van varkensvlees** begon. En deze activiteit bleek uiteindelijk zo rendabel te zijn dat **Willy Van Loo** in de jaren tachtig besloot om enkel daarmee verder te gaan. Dit bleek een goede keuze, want **Van Loo** werd in België een gereputeerde naam inzake varkensvlees. Onder het vaandel van zoon **Garry** bleef de onderneming verder groeien en kreeg het vaste voet aan de grond in Nederland en Duitsland. Hij was het ook die met de **verwerking van varkensvlees** tot gehaktproducten (americain préparé, gehakt, worsten, hamburgers, ...) startte, een strategische zet die eveneens erg suc-

cesvol bleek te zijn. Want sinds enkele jaren versnijdt **Van Loo** zelfs niet meer voor derden: de deelstukken worden aan de retail en slagers verkocht, maar al de rest wordt **intern verwerkt**. De gemiddeld vijfhonderd varkens die de onderneming wekelijks versnijdt, zijn zelfs ontoereikend geworden: vandaag wordt al vijftig procent van de grondstof voor de verwerkingsafdeling in versneden vorm aangekocht. **Garry Van Loo** wil trouwens nog meer variëteit in zijn aanbod brengen. Vandaar dat hij momenteel bezig is met de ontwikkeling van een reeks **kant-en-klare gerechten**. Hiertoe moest hij wel wachten op de verhuis naar het **nieuwe pand** in Hulshout die ook de infrastructuur van een warme keuken bevat. "We liepen al langer rond met plannen om een dergelijk assortiment op de markt te brengen," vertelt **Garry Van Loo**. "Want doordat we het hele proces van het vleesgedeelte in eigen handen hebben, kunnen we hoogkwalitatieve schotels aan een erg redelijke prijs aanbieden. En met de toenemende trend naar 'convenience' is precies dat iets wat de markt vraagt. Maar de stap naar bereide gerechten kan je niet zomaar zetten: het **FAVV** vereist immers een **afgescheiden warme keuken**. Onze vestiging in Itegem die we achttien jaar geleden hadden gebouwd, kon echter niet meer verder worden uitgebreid. Omdat we ook nog flink wat groeipotentieel voor onze verwerkingsactiviteit in zicht hadden, hebben we dan maar meteen beslist om een gloednieuwe fabriek te bouwen."

ERP als hart van de onderneming

Met de nieuwe fabriek vergroot Van Loo zijn bedrijfsoppervlakte van 1.200 tot 4.800 m². En dankzij een quasi **volledig nieuw machinepark** (met verregaande automatisering) is de **capaciteit** zowat **verzevoudigd**. Ook de investering in een **nieuw ERP-pakket** draagt hiertoe een serieus steentje bij. Want dankzij deze applicatie zal alle administratie, facturatie, productie, tracking & tracing, picking en voorraadbeheer volledig geïntegreerd en geautomatiseerd worden aangestuurd. **Garry Van Loo**: "Dankzij deze investering kunnen we een aanzienlijke groei verwachten zonder extra personeel te moeten aanwerven. Bovendien laat het pakket



Bij de receptie van de karkassen wordt via 'Reflex3000' een kwaliteitscontrole uitgevoerd.

ons toe om het **BRC- en IFS-certificaat** te behalen, waardoor we onze afzet in de retail en export nog aanzienlijk zullen kunnen vergroten. Het vrij grote kostenplaatje dat aan een ERP-pakket vasthangt, zal op die manier na enkele jaren zijn terugverdiend. En dan spreken we nog niet over de afname van fouten die indirect ook voor winst zorgt. Want met een geïntegreerd ERP-pakket is het quasi onmogelijk om orders foutief in te vullen. Bovendien is de applicatie met de **weegschalen gekoppeld**, waardoor de gewichten automatisch worden geregistreerd. En ook het etiketteren gebeurt volledig automatisch. Dit alles leidt tot minder productie- en tijdverlies, alsook een grotere klantentevredenheid. Daarnaast laat het systeem toe om de facturatie nauwkeurig op te volgen, bij eventuele voedselveiligheidsproblemen een snelle en minimale recall door te voeren, listings te trekken zodat je het productgamma kunt bijstellen en maatregelen nemen om een maximale verkoop te genereren, ... Zelfs **werken op voorraad** behoort nu tot de mogelijkheden, iets wat voordien moeilijk lag omdat we in de productie niets konden registreren. Als we al deze voordelen op een rijtje zetten, vraagt u zich wellicht af waarom we dan niet eerder in een ERP-pakket hebben geïnvesteerd. Wel, het antwoord is eenvoudig: de keerzijde van de medaille is dat zo'n applicatie een **enorme impact op de werkprocedures** heeft. Vandaar dat we hebben besloten om te wachten tot we onze intrek in de nieuwe fabriek konden nemen."

Keuze valt op ReflexSystems

Na een grondige marktanalyse besloot **Van Loo** om voor 'Reflex3000' van **ReflexSystems** te kiezen. "De zoektocht naar het pakket heb ik aan mijn boekhouder en de kwaliteitsverantwoordelijke overgelaten," vertelt **Garry Van Loo**. "Zij hadden allebei een behoefte lijstje waarop de ERP-leverancier moest inspelen. Zelf had ik maar één grote wens: de applicatie moest erg **gebruiksvriendelijk** zijn. Want het was van meet af aan de bedoeling dat de oplossing ook op de werkvloer zou worden gebruikt. Helaas zijn de arbeiders niet met informatica vertrouwd: een moeilijk ERP-pakket zouden ze niet aanvaarden, waardoor de investering een



De nieuwe fabriek werd uitgerust met een quasi volledig nieuw machinepark dat veel automatisering toelaat.

maat voor niets zou zijn. Volgens mijn projectteam kwam 'Reflex3000' van **ReflexSystems** voor ons soort activiteit als beste uit de marktanalyse. Maar ook op het vlak van gebruiksvriendelijkheid scoorde het erg hoog: dat mocht ik bij een uitgebreide demo zelf ervaren. Vandaar dat ik vrijwel meteen mijn fiat heb gegeven om voor dit systeem te gaan."

Geen eenvoudige opdracht!

Aanvankelijk verliep dit project net zoals bij elke andere gebruiker van 'Reflex3000'. De vereisten werden in kaart gebracht waarna de ERP-leverancier een totaalpakket van modules voorstelde. Deze werden, samen met de verschillende functionaliteiten, tijdens enkele klantgerichte demosessies overlopen. **Jan Ickx**, Zaakvoerder van **ReflexSystems**: "Zo kan de klant zelf bepalen welke modules hij initieel en op termijn nodig heeft. Omdat elke module achteraf kan worden geïntegreerd, is het immers mogelijk om de investering te spreiden." Maar dan kwam er een kink in de kabel: de bouwwerken liepen vertraging op, waardoor de verhuis quasi van de ene op de andere dag moest gebeuren. Hierdoor werd **ReflexSystems** met een **enorme uitdaging** geconfronteerd: in plaats van de implementatie geleidelijk door te voeren en gedurende enkele weken proef te draaien, moest de ERP-leverancier met de **installatie** starten op de **eerste dag** dat **Van Loo** vanuit zijn **nieuwe uitvalsbasis** werkte. **Jan Ickx**: "Bovendien moest het pakket **meteen**

volledig operationeel zijn aangezien de nieuwe werkingsprocedures volledig op **ReflexSystems** waren geënt. Het was een stresserende en hectische bedoening, en dit zowel voor ons als voor de gebruikers. Want zij moesten op dat moment zowel het nieuwe gebouw, de werkingsprocedures en installaties leren kennen, als worden opgeleid om met 'Reflex3000' te werken. Maar uiteindelijk hebben we deze opdracht toch tot een goed einde kunnen brengen: het systeem werkte van bij de installatie naar behoren en dankzij een intensieve begeleiding op de werkvloer hadden alle **Van Loo**-medewerkers de applicatie na amper een week onder de knie. Natuurlijk hebben we nu nog wat werk met het bijstellen en optimaliseren van het ERP-pakket, maar het betreft eigenlijk details. Daarnaast willen de zaakvoerders dat we op korte termijn de **listing-functionaliteit** op punt stellen alsook het **voorraadbeheer** en **order picking met scanning** introduceren. Maar dat is klein grut in vergelijking met de implementatie van de andere modules. We zijn dan ook uitermate fier dat we deze enorme uitdaging tot een succesvol einde hebben kunnen brengen..." En ook **Garry Van Loo** blijkt erg tevreden over de prestaties van **ReflexSystem**. "Deze ERP-leverancier weet goed waarmee hij bezig is en reageert bijzonder flexibel en adequaat op onvoorziene omstandigheden. Onze dagelijkse werking heeft op geen enkel vlak onder de implementatie geleden. Integendeel: na een week was het alsof ons personeel nooit op een andere manier had gewerkt. Dat vind ik toch wel een sterk staaltje van professionaliteit en kunde. Ik ben dan ook bijzonder tevreden dat we met **ReflexSystems** in de boot zijn gestapt..."



De nieuwe fabriek werd uitgerust met een quasi volledig nieuw machinepark dat veel automatisering toelaat.