



## Valvan Baling Systems beheerst extreem project-georiënteerde aanpak met Microsoft Dynamics AX

Door constante innovatie en door in te spelen op nieuwe marktbehoeften concurreert Valvan Baling Systems, actief in de machinebouw op maat, op wereldniveau.

De basisfilosofie van Valvan Baling Systems zat goed: door alle activiteiten in het bedrijf te relateren tot een project wist het management in principe altijd welke projecten rendabel waren en welke minder. Maar door de snelle groei van de voorbije jaren waren de systemen die die aanpak moesten ondersteunen niet meer aangepast. Om dit te vrijwaren koos Valvan voor Microsoft Dynamics AX en Ad Ultima Group als implementatiepartner.

Met Microsoft Dynamics AX is het bedrijf weer transparant en gedisciplineerd geworden. De return on investment is ondertussen duidelijk.

## Profiel

Valvan Baling Systems produceert hydraulische balenpersen voor de textiel en recycling industrie. Elke balenpers is een ander project. De hele Valvan groep realiseert met 200 mensen een omzet van ongeveer 30 miljoen €.

## Uitdaging

Valvan Baling System produceert volgens een extreem project-gestuurde aanpak. Maar de systemen die de informatie moesten leveren om die aanpak te sturen, waren door de snelle groei van de voorbije jaren minder aangepast.

## Oplossing

Met Microsoft Dynamics AX kon Valvan Baling Systems de ontwerpfase (PDM) en het productieproces en uiteindelijk het hele bedrijf integreren en transparant maken.

## Voordelen

- Transparantie en discipline
- Geborgde procedures
- Tijds- en productiviteitswinst
- Efficiëntie verhoging
- Grotere controle



« Als goed bestuur erin bestaat ervoor te zorgen dat we sneller en goedkoper betere machines maken, dan ben ik ervan overtuigd dat dit niet kan zonder IT. »

Frank Vandeputte  
CEO Valvan Baling Systems

## Groei door innovatie

Valvan Baling Systems is een schoolvoorbeeld van een bedrijf dat zich vanuit zijn wortels in de oude, traditionele industrie door constante innovatie en door in te spelen op nieuwe marktbehoeften heeft weten om te turnen tot een bedrijf dat concurreert op wereldniveau.

In 1968, in de periode dat West-Vlaanderen nog een bloeiende vlasteelt had, richtte grootvader Paul Valcke een bedrijf op voor de productie van vlasdrooginstallaties. Dankzij deze installaties werden de vlasbedrijven minder afhankelijk van het weer. Door de verdrievoudiging van de olieprijs in 1973 waren de vlasdrogers niet meer rendabel en moest Valvan op zoek naar een nieuw product.

De eerste oliecrisis deed echter ook het milieubewustzijn ontstaan en Valvan begon met de constructie van afvalcontainers voor de recycling industrie. Toen vader Vandeputte in het bedrijfje stapte, was het een goed draaiend atelier van 10 a 12 mensen. Hij zag meer mogelijkheden en bracht ook de ingenieursmentaliteit binnen. Valvan begon met de constructie van afvalcompactoren en balenpersen voor textielafval en kende een sterke groei.

In de jaren 90 groeiden de twee afdelingen van het bedrijf uit elkaar. De massaproductie van afvalcontainers en de productie van persen, waar elke nieuwe bestelling een concept op maat en dus een apart project vergde, werden uiteindelijk in twee aparte bedrijven ondergebracht.

Het bedrijf wordt nu geleid door Peter en Frank Vandeputte en is in de voorbije jaren gestaag gegroeid tot een groep projectgeoriënteerde technische bedrijven. Trevi is een succesvol en hoogtechnologisch waterzuiveringsbedrijf met een 50-tal werknemers. Van Dommele Engineering, dat pneumatische transport-systemen voor balenpersen maakt, werd overgenomen in 1999. Ook Vaskon, actief in de prototypebouw en Alhydro, een specialist in de bouw van hydraulische installaties werden overgenomen.

“De band tussen al die bedrijven is dat ze allemaal extreem projectgeoriënteerd werken,” vertelt Vandeputte. “Doordat wij er de aanpak binnen brachten waarbij we elk uur werk en elk artikel, van een wisselstuk van 50 cent tot 5 balen-persen van honderdduizend euro, relateren tot een project, kregen we zeer snel zicht op de overgenomen bedrijven, en wisten we zeer snel op welke producten ze winst maakten en waar verlies.”

## Standaard of op maat?

Het management en de werknemers van Valvan mochten dan al doordrongen zijn van de projectgestuurde aanpak, maar de systemen die de informatie moesten leveren om die aanpak te sturen, waren door de snelle groei van de voorbije jaren minder aangepast.

De verkoop, de boekhouding en de logistiek draaiden op drie verschillende systemen, die elk op zich ooit de beste oplossing waren, maar die ook hun beperkingen begonnen te vertonen.

In het verkoopsysteem kon maar 1 contactpersoon per bedrijf worden ingevoerd; het systeem voor projectbeheer en boekhouding was zeer rigide en kon niet aangepast worden om projectbeheer en boekhouding te koppelen; het logistiek systeem was in huis ontworpen, maar het liet geen integratie toe met gegevens uit de andere systemen en de maker ervan had het bedrijf verlaten.

“Rond 2000 werd het duidelijk dat we gingen vastlopen,” vertelt Vandeputte. “We hadden in samenwerking met Savaco een project gedaan om het productontwerp te automatiseren, waarbij we alle informatie uit de ontwerpfase op een zeer categorieke manier hadden gestructureerd. Dank zij deze aanpak werd ons tekenbureau hyperefficiënt, en we hadden echt wel de smaak te pakken gekregen voor verdere automatisering. Maar we zaten nu wel met vier systemen, die nog altijd niet geïntegreerd waren.”

“Om die stap naar integratie te zetten, stonden we voor de keuze: gingen we voor een standaardpakket dat we dan zouden aanpassen aan onze noden, of zouden we van nul starten en volledig op maat bouwen?”

Aanvankelijk haalde het ingenieursbloed de bovenhand en werd er een voortraject gedaan voor een eigen oplossing. “Maar tegelijk groeide het besef dat we het warm water opnieuw aan het uitvinden waren en kregen we informatie over wat de standaard pakketten vandaag aankunnen,” geeft Vandeputte toe. Na een informatieronde stonden we voor de keuze tussen de volgende versie van Exact, Navision of Microsoft Dynamics AX.

Waarom koos Valvan dan uiteindelijk voor Microsoft Dynamics AX, de duurste oplossing? “Deels objectief, deels vanuit de buik,” vertelt Vandeputte. “De keuze voor het pakket en de keuze voor de partner hingen voor ons ook nauw samen. Ad Ultima Group bleek dezelfde instelling als de onze te hebben: ervoor gaan, weigeren een offerte te maken als je niet kan aantonen dat de klant zijn investering gaat terugverdienen.”

Referenties bij gelijkaardige bedrijven waren uiteindelijk doorslaggevend.

## Management en IT

In september 2004 startte Valvan de implementatie van Microsoft Dynamics AX. Om de look & feel van het programma te leren kennen, begon Valvan met de CRM module. Daarna werden boekhouding en projecten overgezet, dan alles wat na-verkoop was.

Het tweede grote luik bestond uit de complexe maar zeer cruciale integratie van het projectstelsel met de boekhouding. "Hier lag de lat heel hoog," zegt Vandeputte. "Als we met een project 100 euro verdienen, dan wil ik dat dat snel zichtbaar is in de resultatenrekening."

Als voorlopig laatste stap werd het PDM systeem gekoppeld met Axapta, zodat nu ook aankoop en productie in het systeem zitten. Anders dan in veel gelijkaardige projecten in andere bedrijven, is dit voor de gebroeders Vandeputte geen zuiver IT-project. Zij volgden het zelf op van begin tot einde en kennen alle details. "Ik heb de voorbije dagen zelf wat facturen ingevoerd om voeling te krijgen met de aankoop"

Die aanpak zorgde er ook voor dat het management de menselijke kant van de invoering van een ERP-systeem perfect kon inschatten."

"Wat is een goed beleid uiteindelijk? Zorgen dat de mensen weten wat ze moeten doen en over de juiste informatie en middelen beschikken om hun taak efficiënt uit te voeren. Dit was dus niet enkel een IT project, maar een middel om op een meer gestructureerde manier te gaan werken. Je kan als bedrijfsleider procedures bedenken en opleggen die alles perfect moeten doen draaien. Maar hoe zorg je ervoor dat deze procedures geen dode letter blijven. Dat is wat IT doet: het maakt dat procedures geborgd zijn."

Vandeputte geeft een voorbeeld. "Je kan als management opleggen dat klanten die vervallen facturen hebben geen offertes mogen krijgen. Maar het enige middel om er 100% zeker van te zijn dat die regels altijd gevolgd worden, is IT"

"Als goed bestuur erin bestaat ervoor te zorgen dat we sneller en goedkoper betere machines maken, dan ben ik ervan overtuigd dat dit niet kan zonder IT."

De return on investment, waar hij zelf zo op staat voor zijn eigen klanten, is voor Vandeputte ondertussen duidelijk.

"In het algemeen hebben we het bedrijf veel meer onder controle. Iedereen weet wat er gebeurt. Het bedrijf is transparant en gedisciplineerd geworden."

"Er zijn natuurlijk ook zeer concrete winstpunten. Een offerte maken duurt nu 3 minuten in plaats van 20 minuten. Op 10 seconden heb ik een overzicht van de status van alle projecten. De efficiëntie van de facturatie in de dienst na-verkoop is dramatisch gestegen."

Vandeputte beseft maar al te goed dat hij in een industrie werkt die aan het delocaliseren is. "De nieuwe textiellanden India, China en Pakistan zijn nu nog een belangrijke markt voor ons. Maar we moeten beseffen dat zij niet op onze toestemming gaan wachten om ook de productie van onze soort machines lokaal te gaan doen."

Constance innovatie blijkt de enige uitweg. "Ons hyperefficiënt tekenbureau, dat zie ik ze in India nog niet te gauw doen."

# AD ULTIMA GROUP



AD ULTIMA GROUP

Beneluxpark 7

8500 Kortrijk

Tel: +32 (0)56 740 740

Fax: +32 (0)56 740 700

eMail: [info@adultimagroup.com](mailto:info@adultimagroup.com)

URL: [www.adultimagroup.com](http://www.adultimagroup.com)