



## Microsoft Business Solutions—Navision Customer Solution Case Study



## Delta Light® stuurt complex productieproces dankzij Microsoft Dynamics™ NAV.

### Overzicht

#### Land

België

#### Sector

Design verlichting

#### Profiel

Delta Light® is creatief bedenker en fabrikant van kwalitatieve, hedendaagse, architecturale verlichtingsarmaturen. Ze zijn gevestigd in Wevelgem, met 180 medewerkers.

#### Uitdaging

Structuur brengen in het uiterst complexe productieproces zodat met één druk op de knop alle planningsboodschappen vanuit de MRP kunnen aanvaard worden.

#### Oplossing

Standaardisatie van de operationele processen en simplificatie van het bestaande maatwerk om zo Microsoft Dynamics™ NAV te kunnen implementeren.

#### Voordelen

- Simplificatie van bestaand ERP pakket
- Correcte MRP berekening
- Verhoogde transparantie

*“We moeten het midden vinden tussen een stock die 3 maal groter is en neen zeggen aan klanten. Daar zijn we nu dichtbij.”*

*Jan Blomme, IT manager Delta Light®*

Het productieproces bij Delta Light® begint met een eenvoudige schets, meestal nog door de eigenaar-oprichter getekend, soms op een papieren serviette. Het eindigt in een ontwerp dat moet treffen door zijn eenvoud. Daartussen liggen een productie- en logistiek proces waarbij zelfs de meer ervaren productiemanager gaat duizelen. Delta Light® en partner iFacto krijgen vat op de complexiteit dankzij Microsoft Dynamics™ NAV.

Delta Light® ontwerpt en produceert design verlichting. Het bedrijf startte in 1987 met 7 mensen en draait vandaag met 180 werknemers een omzet van 42 miljoen euro, waarvan meer dan twee derde voor de export naar 74 landen.





Het nieuwe gebouw waar Delta Light® in de zomer van 2005 introk ademt ruimte en, zoals je zou verwachten, stijlvol design. Tijdens een rondgang buiten de ontvangstruimtes wordt al snel de enorme complexiteit duidelijk van het productie- en logistieke proces. Delta Light® moet het onder meer hebben van de variëteit en de trendgevoeligheid van zijn producten. De product catalogus –The Lighting Bible® die elk jaar vernieuwd wordt – is een kanjer van net geen 700 pagina's dik. Elke lamp bestaat uit soms tientallen onderdelen, die ook nog eens lange tijd in voorraad moeten worden gehouden.

De uitdaging voor Delta Light® is: Hoe beheer je een catalogus van 3000 verschillende eindproducten die je liefst binnen de drie dagen en maximaal binnen twee weken wil kunnen leveren aan meer dan honderd klanten over heel de wereld? Daar komt nog bij dat geen enkele stap in het productieproces kan geautomatiseerd worden – de productie wordt grotendeels gedaan door handige vrouwenvingers – en dat sommige onderdelen tot vijf maal toe binnen en buiten gaan naar onderaannemers voor ze finaal in het afgewerkte product verwerkt worden.

Bovendien is maar de helft van de producten, de afgewerkte losse armaturen, standaardproductie die op voorraad kan geproduceerd worden. De andere helft, profielen voor de inrichting van onder meer winkels en restaurants, wordt op bestelling en volgens ontwerp gemaakt.

IT manager Jan Blomme van Delta Light® draaide ooit zelf nog spotjes in elkaar en werkte ook nog in de verzending en op de herstellingsdienst. Hij kent het bedrijf en zijn complexe processen van binnen en van buiten.

“Toen ik hier begon, werd de productieplanning gedaan door één ervaren werknemer, met doordrukblaadjes die hij op een grote aluminium plaat plakte. Door de snelle groei werd dat op de duur onhoudbaar. Ikzelf ben dan begonnen met Excel en macro's.”

In 1999-2000 zette Delta Light® de eerste stappen in ERP (Enterprise Resource Planning) met Navision 2.0. “De integratie van boekhouding, aankoop, verkoop en productie die we daar realiseerden was al een hele verbetering,” vertelt Blomme. “Maar we kwamen ook van nergens.”

“Het grote probleem bleef, namelijk de MRP (material resources planning), die voor ons echt wel essentieel was, draaide uren om dan een resultaat af te leveren waar we geen vat op hadden. Niemand durfde met de hand op het hart beweren dat wat de software ons suggereerde ook het juiste resultaat was.”

Na Navision 2.0 volgde Delta Light® de opeenvolgende versies van Navision. Maar ondertussen breidde ook de productie en dus de complexiteit uit.



*“Niemand durfde met de hand op het hart beweren dat wat de software ons suggereerde ook het juiste resultaat was”*

*links: Swen Maes, project coordinator iFacto*

*rechts: Jan Blomme, IT manager Delta Light®*



*“Wat we ondertussen wel geleerd hebben, is dat het succes van een ERP-project voor meer dan de helft afhangt van hoe mensen ermee werken.”*

*Jan Blomme, IT manager Delta Light®*



“Einde 2004 werd duidelijk dat we een grote stap moesten zetten in wat tot dan toe de rode draad doorheen al onze upgrades was geweest: de evolutie naar een betrouwbaar ERP pakket,” zegt Blomme. “Door de jaren heen hadden we ook veel maatwerk toegevoegd. Teveel, achteraf gezien. En we gingen ook op zoek naar een andere partner.” Die partner werd na een lange zoektocht uiteindelijk iFacto. “Omdat het klikte” zegt Blomme. “En omdat zij de juiste garanties en een indrukwekkende lijst referenties konden voorleggen. We hadden ook vrij snel het gevoel dat zij ons konden helpen met ons maatwerk-probleem.”

Partner Swen Maes van iFacto bevestigt: “Het was de bedoeling een upgrade te doen, maar dit werd bemoeilijkt door het hoge percentage maatwerk. Wij passen inderdaad voor het grote “we-zullen-alles-eens-herschrijven” verhaal. We hebben komaf gemaakt met zo goed als alle maatwerk en hebben alles zoveel mogelijk proberen in te passen in standaard Navision 4.0, of Microsoft Dynamics™ NAV.”

De implementatie, die duurde van einde 2004 tot oktober 2005, was op zich al een hele uitdaging. “Er werken 70 mensen, of een derde van het personeelsbestand op het ERP-systeem,” vertelt Blomme. “Het is vrijwel onmogelijk om voor iedereen tot in de details te bepalen wie wat op welke manier gaat doen in het systeem. Wat we ondertussen wel geleerd hebben, is dat het succes van een ERP-project voor meer dan de helft afhangt van hoe mensen ermee werken.”

Nu het systeem al enkele maanden draait, wordt de return duidelijk. “Het belangrijkste pluspunt is dat we nu de garantie hebben dat de MRP-berekening correct is,” zegt Blomme. “Maar dat was ook absoluut nodig als dat systeem voor een groot deel je bedrijf stuurt. We moeten ertoe komen om met één druk op de knop alle planningsboodschappen vanuit de MRP te aanvaarden zonder verdere controle.”

“Om onze klanten goed te bedienen, willen we de voorraadproducten binnen drie dagen kunnen leveren, en het meeste maatwerk binnen twee weken. Dat wil dus zeggen dat we het midden moeten vinden tussen een stock die 3 maal groter is en neen moeten zeggen aan klanten. Met wat finetuning zijn we daar dichtbij.”

Blomme heeft ook al ideeën over de volgende stappen. “Door de invoering van scanning zouden we naar een volwaardig WMS (warehouse management systeem) kunnen evolueren, dat ons in combinatie met de ERP-module precies zal zeggen waar welke voorraad moet liggen bij de onderdelen en de afgewerkte producten. En daarna beginnen we aan een CRM- implementatie, zodat we pro-actief kunnen inspelen op de wensen van onze klanten.

## iFacto Business Solutions

### Sectoren

- Productie
- Groothandel
- Transport & logistiek
- Verhuur
- HRM

### Software en Diensten

- iFacto NAS Scheduler
- iFacto Project Plus
- Microsoft Dynamics™ NAV
- QTMS
- QWMS

### Partners

- ACA
- Aimit
- Cronos NV
- iReady
- Qurius

## Meer informatie

Voor meer informatie over de producten en diensten van Microsoft Business Solutions, bel naar +32 (0)2 704 30 00 of bezoek onze website via <http://www.microsoft.be/BusinessSolutions>.

Voor meer informatie over de producten en diensten van iFacto, bel 03/443.20.70 of bezoek de website: <http://www.ifacto.be>

Voor meer informatie van producten en diensten van Delta Light®, bel 056/43.57.35 of bezoek de website: <http://www.deltalight.com>

## Over Microsoft Dynamics™ NAV

Microsoft Dynamics™ NAV is een krachtig en gebruiksvriendelijk ERP-pakket voor kleine- en middelgrote ondernemingen. Naast de standaardsoftware zoals boekhouding, facturatie en voorraadbeheer biedt Microsoft Dynamics™ NAV een breed gamma extra, geïntegreerde toepassingen voor specifieke bedrijfsprocessen en sectoren. Microsoft Dynamics™ NAV bevat daarnaast een krachtige programmeertools waarmee oplossingen op maat kunnen worden ontwikkeld. Die oplossingen communiceren vlot met bestaande software en hardware. De Navision-producten kenmerken zich door lage kosten in algemeen onderhoud en een korte adviesfase. Meer informatie over Microsoft Dynamics™ NAV vindt u op [www.microsoft.be/navision](http://www.microsoft.be/navision).

© 2005 Microsoft Corporation. All rights reserved.

This case study is for informational purposes only. MICROSOFT MAKES NO WARRANTIES, EXPRESS OR IMPLIED, IN THIS SUMMARY.

Microsoft, Active Directory, Windows, the Windows logo, Windows Server, and Windows Server 2003, Microsoft Dynamics NAV, MS Office are either registered trademarks or trademarks of Microsoft Corporation in the United States and/or other countries. All other trademarks are property of their respective owners.

Document published March 2006