



Showtex gaat internationaal met Microsoft Dynamics NAV en iFacto

Het in Antwerpen gevestigde Showtex is in de entertainment-business wereldwijd gekend als trendsetter in textieldecoraties voor theaters, concerten, televisie, musea en beurzen. Het bedrijf heeft vandaag vestigingen in Antwerpen, Nederland, Dubai en Hong Kong. Om de internationale activiteiten logistiek, commercieel en financieel beter op te volgen, stapte Showtex onlangs over op een nieuw Microsoft Dynamics NAV bedrijfsstelsel. Het bedrijf waardeert de vlotte samenwerking en de vakkennis van informaticapartner iFacto, die het project tot een goed einde bracht.

Overzicht

Land: België

Sector: Entertainment



Profiel van Showtex

Showtex is in de entertainmentbusiness wereldwijd gekend als trendsetter in textieldecoraties voor theaters, concerten, televisie, musea en beurzen. Showtex telt 100 werknemers en heeft vestigingen in Antwerpen, Nederland, Dubai en Hong Kong.

Uitdaging

Showtex beschikte met het vroegere Lotus Notes systeem over onvoldoende management- en voorraad informatie over de vier vestigingen van het bedrijf heen.

Oplossing

Samen met informaticapartner iFacto, implementeerde Showtex een geïntegreerde bedrijfsoplossing voor aankoop, voorraad, verkoop, productie, facturatie, calculatie, verhuur en boekhouding, gebaseerd op Microsoft Dynamics NAV en Jet Reports.

Voordelen

- 1 centraal systeem voor +50 gebruikers in 4 verschillende landen
- Internationale consolidatie van financiële gegevens
- Intuïtieve gebruikersomgeving van Microsoft Dynamics NAV
- Correcte voorraad informatie over de verschillende vestigingen heen
- Beter rapportering per product, per klant, per regio, ...
- Vlotte samenwerking met informaticapartner iFacto



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



Licht, magie en illusie: het zijn onlosmakelijke onderdelen van de entertainmentbusiness. In 1983 richtten twee vennoten Pandora op; het

bedrijf was oorspronkelijk actief in belichting en decors, maar specialiseerde zich vanaf 2000 enkel in theater- en evenemententextielen. De oprichters van Showtex waren afkomstig uit de belichtingswereld: daardoor waren ze van in het begin goed vertrouwd met de effecten die men met belichting kan bereiken op decortextiel.

Pandora werd ondertussen omgedoopt tot Showtex: vandaag is het bedrijf uitgegroeid tot een wereldspeler met klanten in de hele wereld. De activiteiten omvatten groothandel, productie, projecten en verhuur. De klanten van Showtex zijn toonaangevende modebedrijven, productiehuzen, studio's en theatergezelschappen; doorheen de jaren werden dan ook bijkomende vestigingen geopend vestigingen in Nederland, Hong Kong en - in 2007 - in Dubai.

De sleutel tot het succes van Showtex: flexibiliteit en innovatie. Het bedrijf streeft er voortdurend naar om snel in te spelen op de strenge deadlines en onverwachte situaties die steeds opnieuw in het entertainmentwereldje opduiken. Daarnaast blijft het bedrijf toonaangevend door haar vermogen om telkens opnieuw nieuwe producten en gedurfde ideeën aan te bieden.

Wim Lemmens, medeoprichter en partner bij Showtex: "Je kunt stellen dat Showtex echt een nieuwe markt uit het niets heeft gecreëerd. Wij verkopen natuurlijk producten, maar de echte waarde van Showtex ligt in de totaalconcepten waarin we betrokken zijn, van design tot implementatie."

Lotus Notes

Showtex maakte in het verleden gebruik van Filemaker en Lotus Notes, waarin zelfs een rekenmodule ontwikkeld was. Al was Lotus Notes een zeer veelzijdig

dige oplossing toch vertoonde het product twee nadelen die een rem vormden op de groei van Showtex: het bood geen real-time zicht op de voorraadsituatie, en de oplossing was niet gekoppeld aan de boekhouding.

Wim Lemmens: “Het leek soms alsof we met een boot vaarden waarvan de navigatie niet meer correct werkte. Indien we bij het oude systeem gebleven waren, zouden we waarschijnlijk nog steeds enkel in Antwerpen gezeten hebben. Ons nieuwe systeem moest ons vooral meer managementinformatie kunnen bieden over de verschillende vestigingen van Showtex heen.”

In het voorjaar van 2007 maakte Showtex een shortlist op van een viertal potentiële leveranciers van bedrijfsoplossingen. SAP werd al snel afgevoerd omdat het niet echt geschikt leek voor een KMO.

In mei 2007 startten de eerste gesprekken met informaticaleverancier en Microsoft Dynamics Partner iFacto uit Kontich. Wim Lemmens: “We waren gecharmeerd door Microsoft Dynamics NAV en het eerste contact met iFacto gaf alle vertrouwen in een goede afloop.”

Microsoft Dynamics NAV

Showtex koos bewust voor een implementatie in verschillende fases. In een eerste fase werden de standaardmodules voor boekhouding, aankoop, verkoop en voorraadbeheer geïmplementeerd. Vervolgens ontwikkelde iFacto in maatwerk een volledige calculatiemodule die toelaat op het complexe afwerkingsproces van textielen te beheren.

In juli 2008 ging de hoofdvestiging in Antwerpen live; daarna volgden Nederland in november 2008, Dubai in januari 2009 en Hong Kong in februari 2009. Vandaag werken de vier vestigingen van Showtex op één enkele database van Microsoft Dynamics NAV versie 5.0: alles samen 50 gebruikers.

Wim Lemmens: “Microsoft Dynamics NAV biedt enorm veel mogelijkheden. In het dagelijks gebruik is de oplossing sober, intuïtief en logisch opgebouwd. Het vergde uiteraard de nodige aanpassingen: terwijl het vroegere systeem nogal wat vrijheden toeliet, dwingt Microsoft Dynamics NAV je meer om de opgelegde



Foto (vlnr): Wim Lemmens en Steven Arrazola de Onate(iFacto)

“Showtex beschikt nu steeds de juiste informatie in real-time. We kunnen nu op een eenvoudige manier nagaan welk product het goed doet, bij welke klant, en waar de meerwaarde wordt gerealiseerd.”

procedures van het bedrijf te volgen. Maar het systeem helpt je echt om je doorheen de processen te loodsen, en uiteindelijk is dat positief voor het bedrijf.”

Grensoverschrijdend

“Het belangrijkste voordeel dat we uit Microsoft Dynamics halen, is dat we nu echt op een professionele manier grensoverschrijdend kunnen werken. Met enkele muisklikken hebben we nu een overzicht van de buffervorraden in de verschillende vestigingen. Ook onze commerciële activiteiten verlopen nu efficiënter dan vroeger. Tussen het maken van een offerte en het leveren van goederen zitten gemiddeld slechts drie dagen. We moeten dus snel offertes kunnen maken en ook een zicht houden op de lopende offertes: vroeger gebeurde het weleens dat onze Belgische en onze Nederlandse vestigingen met elkaar concurreerden bij één en dezelfde klant... dat is nu verleden tijd”, stelt Wim Lemmens. Lemmens waardeert ook dat je per individuele gebruiker kan bepalen welke informatie hij te zien krijgt en welke niet.

Voor meer informatie

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

Voor meer informatie over Showtex, bezoek www.showtex.com.

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>. U vindt er andere bedrijven die soortgelijke toepassingen gebruiken.

Software & Services

Servers	Microsoft Solutions Microsoft Dynamics NAV 5.0
Developer Tools	
Windows	Microsoft Services
Desktop Applications	Microsoft Technologies
	Other Jet Reports

Partner

iFacto Business Solutions



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

Rapportering

Bovenop Microsoft Dynamics NAV werd de rapporteringsmodule Jet Reports geïmplementeerd. En meteen haalt Wim Lemmens als belangrijkste voordeel van het nieuwe systeem aan: "Showtex beschikt nu steeds de juiste informatie in real-time. We kun-



nen nu op een eenvoudige manier nagaan welk product het goed doet, bij welke klant, en waar de meerwaarde wordt gerealiseerd."

Conclusie

Wim Lemmens: "Wij hebben steeds met iFacto op een aangename en vlotte manier kunnen samenwerken. Hun medewerkers zijn vakmensen met heel wat expertise, die bovendien oog blijven houden voor het budget."

In de toekomst wil Showtex de procedures voor het voorraadbeheer verder blijven verfijnen. Het bedrijf overweegt ook een module voor het specifieke beheer van de verhuuractiviteiten.

©2009 Lemarco

