



Microsoft Dynamics NAV

Distributeur audiovisuele apparatuur FACE kiest voor iFacto Distri+

“Snelle en efficiënte logistiek is in onze business een concurrentievoordeel.”

*Youri Benoit,
managing director, FACE*

 **FACE**
AUDIO - LIGHT - VIDEO

 **ifacto**

Als distributeur en integrator van professionele audiovisuele apparatuur pakt FACE uit met een unieke vorm van logistieke dienstverlening: onder de naam ESP (European Service Point), neemt het bedrijf voor fabrikanten uit de hele wereld de logistiek op zich voor de verdeling van hun producten op de Europese markt. Samen met de traditionele distributie-activiteiten resulteert dit in een jaarlijks volume van 120.000 uitgaande colli's en meer dan 7.000 verzamelfacturen. Snelheid en efficiëntie zijn bepalend voor het succes dat FACE vandaag kent; de investering in Microsoft Dynamics NAV en de module iFacto Distri+, bleek een schot in de roos. FACE behoudt perfect de controle over de groeiende logistieke activiteiten en maakt zelfs van de gelegenheid gebruik om aan klanten een volwaardige e-commerce website aan te bieden als een vorm van extra service.

De oorsprong van FACE gaat terug tot 1992, wanneer Karel de Piere de firma Ampco Belgium opricht. Het bedrijf dat zich richt op de distributie van professionele audio-apparatuur. De onderneming doorliep heel wat watertjes; na

Overzicht

Land: België
Sector: Audiovisuele apparatuur

Profiel

FACE is gespecialiseerd in het leveren van professionele audiovisuele producten en totaalprojecten, zowel voor de retail als voor de entertainmentsector.

Uitdaging

Na een MBO had FACE nood aan een geïntegreerde bedrijfsoplossing om de groeiende internationale logistieke en e-commerce activiteiten te ondersteunen. Het vinden van een lokale ICT-partner met kennis van de sector was hierbij een belangrijke voorwaarde.

Oplossing

FACE koos voor de invoering Microsoft Dynamics NAV en Distri+. Samen met iFacto werd de eerste fase op amper 4 maanden tijd met succes voltooid. Aansluitend werd een geïntegreerd e-commerce platform uitgerold.

Voordelen

- Logistieke snelheid en efficiëntie als concurrentievoordeel
- Rolgebaseerde gebruikersinterface in Microsoft Dynamics NAV voor meer verantwoordelijkheid bij gebruikers
- Business Intelligence als belangrijkste toegevoegde waarde van nieuw bedrijfssysteem
- Extra service aan outsourcing-klienten op basis van multishop e-commerce platform
- Sector kennis en pragmatische aanpak door iFacto

diverse fusies, overnames en een management buyout, wordt in 2010 officieel een nieuw bedrijf boven de doopvont gehouden met gezonde ambities: FACE.

Logistieke outsourcing als unieke troef

FACE specialiseert zich vandaag in audio, licht en video en deelt haar business op in drie activiteiten: het leveren van totaalprojecten met hardware, software als services aan professionals, het optreden als 'value-add' distributeur van audiovisuele apparatuur naar de retailmarkt, en tenslotte de logistieke outsourcingdiensten voor derden onder de noemer ESP (European Service Point)

Youri Benoit, managing director bij FACE: "Met het ESP-concept zijn we uniek op de markt. Wij merkten dat bedrijven die in het Verre Oosten produceren, naar een oplossing zochten om hun goederen in Europa effectief verdeeld te krijgen zonder daardoor te moeten investeren in een lokaal filiaal met magazijn. Voor deze bedrijven nemen wij de logistieke activiteiten op ons."

Investeren in softwaresysteem om ambities waar te maken

Het nieuwe management van FACE stak al in 2009 de groeiambities niet onder stoelen of banken; het duurde dan ook niet lang, of de noodzaak van de investering in een nieuw softwaresysteem stak de kop op. In de vroegere constellatie binnen een Nederlandse groep, maakte het bedrijf reeds gebruik van Microsoft Dynamics NAV: de kwaliteiten van de oplossing waren dus gekend. De vraag was alleen, welk ICT-bedrijf de implementatie zou begeleiden.

"Qua prijs waren de verschillende IT-partners die we vergeleken aan elkaar gewaagd. Wat de doorslag gaf bij de keuze voor iFacto, was de expertise en de oplossing die ze demonstreerden", legt Youri Benoit uit.

Snelheid cruciaal bij logistieke activiteiten

De logistieke activiteiten van FACE vormen een mix van traditionele en containerleveringen. Het bedrijf ontvangt gemiddeld 6 à 7 containers per maand, waarbij iedere container 6 à 700 kartons bevat.

Youri Benoit: "Jaarlijks worden zo'n 120.000 colli's verstuurd en 7.000 facturen opgemaakt. Vaak is het zo dat goederen uit de container zelfs niet in het magazijn terechtkomen, maar na het uitladen meteen verpakt en verzonden worden naar de klant. Snelheid is in onze business een concurrentievoordeel: we hebben er dus alle belang bij om onze logistieke en administratieve processen zo efficiënt mogelijk aan te pakken."

Implementatie in 4 maanden door iFacto

iFacto zorgde voor een implementatie van het nieuwe bedrijfssysteem in amper vier maanden. "Op een vrijdag trokken wij de stekker uit het oude systeem, en op de maandag die erop volgde kwamen de eerste facturen al uit Microsoft Dynamics NAV!", voegt hij er enthousiast aan toe.

Dat het project met succes en op zo'n korte termijn kon afgerond worden, is volgens Youri Benoit te danken aan de sterke betrokkenheid van de eigen medewerkers: "De toekomstige gebruikers worden door de invoering van een nieuw systeem onvermijdelijk uit hun comfortzone gehaald. Een standaardsysteem legt immers een bepaalde manier van werken op. Ieder heeft ook andere verwachtingen al naargelang zijn persoonlijkheid en zijn rol in de organisatie. Wij hebben deze potentiële valkuil een halt toegeroepen door de belangrijkste medewerkers in de verschillende afdelingen te sensibiliseren en reeds in een vroeg stadium bij het project te betrekken."

Youri Benoit waardeert de gebruiksvriendelijkheid van de softwaretoepassing: door de rolgebaseerde interface gaat de gebruiker volgens hem meer aandacht schenken aan zijn eigen taken en verantwoordelijkheden, zonder afgeleid te worden door overbodige informatie. "Wij maken ook gebruik van de Distri+ module van iFacto, maar deze is zo verwoven met het standaardsysteem dat je zelfs niet weet of je een scherm opent in NAV of in Distri+."





Yuri Benoit



Filip De Clerck



vlnr: Yuri Benoit & Filip De Clerck (FACE),
Steven Arrazola de Onate (iFacto)

Meer weten over Face?

www.face.be

Wenst u meer informatie over
de producten en diensten van
iFacto?

www.ifacto.be
+32 (0)3 443.20.70
info@ifacto



Van verzamelfacturering naar EDI

FACE blijft niet bij de pakken zitten en droomt nu al van nieuwe functionaliteiten. Er werd al een belangrijke efficiëntiewinst tot stand gebracht door de overstap naar verzamelfacturering. Vandaag kijkt FACE uit naar een verdere verbetering van de service door de invoering van EDI voor facturatie en orderbeheer.

Business Intelligence als grote toegevoegde waarde

Met Jet Enterprise implementeerde FACE bovenop Microsoft Dynamics NAV een Business Intelligence-oplossing die misschien wel de grote toegevoegde waarde vormt van het totale project. Het bedrijf ziet correct en snel rapporteren dan ook als een vorm van extra service aan de klant.

“Ik sprak onlangs met een leverancier die één dag nodig heeft om informatie uit zijn systeem te halen - iets wat ik vandaag op welgeteld één uur doe. Zegt dat genoeg?”, vraagt Yuri Benoit lachend.

Standaard e-commerce oplossing geïntegreerd met bedrijfs-systeem

Met 18.000 artikelreferenties en potentiële klanten in de hele wereld lag een enorme uitdaging voor het grijpen. Maar hoe kon FACE haar markt bereik nog vergroten en tegelijk de administratieve en logistieke kosten onder controle houden?

FACE zag al snel na de invoering van Microsoft Dynamics NAV de opportuniteit in en bouwde op korte tijd een volwaardige e-commerce oplossing uit bovenop het bedrijfssysteem. De resultaten liegen er niet om: op amper 9 maanden tijd werd een online omzet bereikt van bijna 6.3%

Filip De Clerck, Sales & Marketing Manager bij FACE: “We hebben het geluk gehad dat wij een standaard e-commerce tool gevonden hebben die naadloos aansluit op Microsoft Dynamics NAV. Zo wordt de artikelinformatie - net zoals de orderverwerking - volledig aangestuurd vanuit het softwaresysteem: gewicht, voorraad informatie, prijzen en staffelkortingen... alles wordt achter de schermen aangestuurd.”

Gebruiksvriendelijkheid en transparantie

Een tweede grote voordeel, volgens Filip De Clerck, is de gebruiksvriendelijkheid: “Wij onderhouden onze e-commerce site zonder enige technische of HTML-kennis in huis te hebben. Bij de implementatie zorgde iFacto voor een vlotte integratie met de back-office in Microsoft Dynamics NAV.”

Ook wat betreft informatie aan de klant koos FACE resoluut voor transparantie. Wie een online order plaatst krijgt geen complexe prijsberekeningen te zien: staffel- en andere kortingen worden in de achtergrond verwerkt tot één nettokorting en één nettoprijs op de orderbevestiging.

Multi-shop e-commerce aanbod voor klanten

“Wat we nu reeds bereikt hebben met e-commerce, is indrukwekkend, vooral als je weet dat dit nog maar het begin is.”, aldus Filip De Clerck. “De doelstelling is om een e-commerce site aan te bieden als een vorm van extra service aan onze outsourcing partners. De eerste drie zijn nu klaar en andere zullen in sneltempo volgen. Doordat we werken vanuit één platform en één database kunnen we zeer snel kunnen schakelen.”

Besluit

“De omzet van FACE verdrievoudigde in de voorbije jaren. Dat kan je nooit realiseren zonder een geïntegreerd softwaresysteem. Eigenlijk vat dit ons verhaal perfect samen !”, stelt Yuri Benoit tot besluit.