



➤ Hopscheuten en Microsoft Dynamics NAV: sociale werkplaats Sowepo innoveert op alle gebieden

OVERZICHT

Land: België
Sector: Sociale werkplaats

Profiel

Sowepo, gevestigd in Poperinge, is een sociale werkplaats met 156 werknemers en een omzet van meer dan € 2,1 miljoen.

Uitdaging

Sowepo beschikte niet over een geïntegreerd informaticasysteem, waardoor men geen zicht had op de reële winstgevendheid van iedere opdracht voor de organisatie.

Oplossing

De invoering van Microsoft Dynamics NAV onder begeleiding van GMI group. Voortaan kunnen de performantie van de werknemers en de winstgevendheid permanent opgevolgd worden.

Voordelen

- Een geïntegreerd bedrijfs-systeem als onderdeel van professionalisering binnen de sector.
- Geen dubbele invoer van gegevens meer.
- De juiste mensen inzetten voor de juiste taken.
- Zicht op de reële winstgevendheid van iedere opdracht.
- Uitstekende vertrouwensrelatie met ICT-partner GMI group.



Sowepo, een gerespecteerde sociale werkplaats in Poperinge, wil een drijvende kracht zijn achter de professionalisering van de sociale economie in de hele Westhoek. Onder impuls van algemeen directeur Walter Bilcke nam Sowepo de voorbije jaren opvallende initiatieven: zo werden met succes een aantal innovaties gelanceerd. Er werd ook werk gemaakt van de informatisering van de organisatie aan de hand van één geïntegreerd systeem. Op die manier wilde men de afwerking van uiteenlopende opdrachten met zeer diverse werknemersprofielen in goede banen leiden. Informaticapartner GMI group, met wie van bij het begin een vertrouwensband ontstond, begeleidde de invoering van Microsoft Dynamics NAV. Het ultieme doel: zonder eigen IT-afdeling van dag tot dag de performantie van de werknemers en de winstgevendheid van iedere individuele opdracht kunnen opvolgen.





➤ Over innoveren met hopscheuten...

Bij Sowepo zit innovatie diep in de genen gebakken. Enkele jaren geleden bouwde het bedrijf - onder impuls van Walter Bilcke - een gloednieuwe activiteit uit: onder het merk "Houblonnesse" worden diverse producten, op basis van hopscheuten, gecommmercialiseerd.

Walter Bilcke: "Hopscheuten zijn een fantastisch product waar de Westhoek best fier op mag zijn. Voor de landbouwers in de streek bleek het echter niet gemakkelijk om een afzetmarkt te vinden voor hun product, dat bovendien sterk seizoensgebonden is. Zo kwam ik op het idee om met Sowepo diverse producten op basis van hop op de markt te brengen. Vandaag kennen onze jenever, onze pralines en onze kaas een groeiend succes!"

➤ ... maar ook met ICT

Hetzelfde enthousiasme kenmerkt ook het verhaal van Walter Bilcke wanneer hij het heeft over de informatisering van Sowepo: "Toen ik in 2010 tot het bedrijf toetrad, trof ik een diversiteit aan software-toepassingen aan. Van offerte naar factuur moest je sommige gegevens tot driemaal invoeren! We hadden ook geen kijk op de winstgevendheid van de opdrachten voor onze klanten," legt hij uit.

Al snel werd de knoop doorgemaakt: er zou één geïntegreerd softwaresysteem komen. Na een selectietraject bleven twee oplossingen over in de shortlist: SAP All-in-One en Microsoft Dynamics NAV. Waarom de keuze voor deze laatste oplossing? "Microsoft Dynamics NAV was beter afgestemd op een KMO als de onze door zijn gebruiksvriendelijkheid. Bovendien beschikken wij niet over een eigen ICT-afdeling. De keuze voor een ICT-partner die men voor de volle 100% kan vertrouwen, is dan des te belangrijker. Met GMI group klikte het meteen."

➤ Integreren, automatiseren, informatiseren

Walter Bilcke onderscheidt drie stappen bij de invoering van Microsoft Dynamics NAV: integreren, automatiseren en informatiseren.

De eerste fase van het implementatietraject bestond uit het integreren van bestaande processen voor inkoop, verkoop en financiën. Bovenaan het verlanglijstje van Sowepo stond een eenvoudige, doch ambitieuze doelstelling: een "agile" organisatie worden.

In een tweede fase wilde Sowepo een stap verder gaan door bepaalde processen, die voorheen manueel

De missie van Sowepo: zoveel mogelijk doelgroep-werknemers, die het moeilijk hebben op de arbeidsmarkt, opnieuw een plaats in de maatschappij te bezorgen door aangepaste arbeid.

Sowepo biedt haar klanten een breed scala aan diensten: van de assemblage van verlichtingsarmaturen en de productie van palletten tot de verpakking van voedingswaren - zowel in de eigen ateliers als bij de klant zelf.

Flexibiliteit is dé troef waarmee Sowepo bij klanten uitpakt. De grote variatie aan diensten die het bedrijf biedt, moet echter tot stand worden gebracht met zeer diverse werknemersprofielen. Zo kan voor een specifieke taak het verschil tussen de productiviteit van de ene en de andere werknemer soms verschillen met een factor drie! Het gevolg is duidelijk: optimalisering en efficiëntieverbetering staan dagelijks op de agenda van Sowepo.

Walter Bilcke, algemeen directeur van Sowepo: "De challenge is: hoe kunnen wij onze processen optimaliseren en nog flexibeler inspelen op de vraag van onze klanten? Wij hebben de voorbije jaren belangrijke stappen gezet in professionalisering. Informatiseren is daar een essentieel onderdeel van."



gebeurden, te automatiseren. Zo werd een automatische jobscanning ingevoerd: iedere werknemer dient de begin- en de eindtijd van zijn opdrachten elektronisch te registreren. Deze gegevens worden automatisch doorgestuurd naar Microsoft Dynamics NAV, waar ze tot waardevolle rapporten worden verwerkt.

GMI [Analytics] waarbij gebruik zal gemaakt worden van de Business Intelligence-tool Jet Enterprise. Via Management Dashboards met sleutelindicatoren (KPI's) wil Walter Bilcke zo de prestaties van de organisatie van uur tot uur opvolgen.



“Wij beschikken niet over een eigen ICT-afdeling. De keuze voor een ICT-partner die men voor de volle 100% kan vertrouwen, is dan des te belangrijker. Met GMI group klikte het meteen.”

Walter Bilcke, algemeen directeur, Sowepo



Walter Bilcke ontkent niet dat er initieel bij sommige personeelsleden best wel weerstand was tegen wat ze in eerste instantie ervoeren als een extra controle-middel. Vandaag zijn de meningen echter unaniem positief: “Dankzij de scanningrapporten kunnen de werkleiders de juiste mensen op de juiste job zetten. Wat vroeger een controlemiddel leek, is nu een hulpmiddel geworden om ons werk beter uit te voeren. Daar vaart iedereen wel bij.”

Daarnaast werden ook interfaces gebouwd tussen Microsoft Dynamics NAV en de systemen van sommige klanten. Een belangrijke klant stuurt zo inkooporders rechtstreeks door naar Microsoft Dynamics NAV, waar ze met enkele muisklikken verwerkt worden tot een productie-opdracht.



➤ Besluit

Walter Bilcke kijkt tevreden terug op een geslaagd project samen met GMI group: “Door op een professionele manier te automatiseren speelt Sowepo een voortrekkersrol in de sociale economie. De intensieve samenwerking met onze ICT-partner, GMI group, is daarbij van onschatbare waarde gebleken.”

➤ Van rapporten naar Management Dashboards

Onder het label “informatiseren” categoriseert Walter Bilcke de derde fase van het project: het actief benutten van waardevolle informatie uit het systeem om het bedrijf aan te sturen. Walter Bilcke: “Sowepo werkt met lage winstmarges. Bovendien is er een enorme diversiteit tussen de werknemers. Om deze redenen is een nauwgezette opvolging van productietijden en winstmarges van levensbelang, willen we concurrentieel blijven.”

Sowepo maakt vandaag intensief gebruik van de analysemogelijkheden die Microsoft Dynamics NAV biedt. “De rapporten leveren ons een schat aan informatie op. Wij weten exact hoeveel tijd nodig is om een bepaalde opdracht af te werken en hoeveel wij eraan verdienen. Dezelfde informatie is bovendien essentieel om in de toekomst nauwkeuriger offertes en budgetten op te maken,” legt Walter Bilcke uit.

In de nabije toekomst plant Sowepo de invoering van



➤ Software & Services

Servers

Developer Tools

Windows

Desktop Applications

Microsoft Solutions

Microsoft Dynamics NAV

Microsoft Services

Microsoft Technologies

Other

➤ Meer informatie

Voor meer informatie over de producten en diensten van GMI group bel naar +32 14 57 49 10 of bezoek onze website www.gmigroup.be

Als u meer wilt weten over de diensten van Sowepo neem dan een kijkje op de website <http://www.sowepo.be>

➤ Over Microsoft Dynamics NAV

Microsoft Dynamics NAV biedt groeiende KMO's een krachtige en aanpasbare bedrijfsoplossing. Het ondersteunt add-in software om te voldoen aan de specifieke behoeften van verticale sectoren of van individuele bedrijven. Bovendien kan het zich aanpassen wanneer groeiende bedrijven nood hebben aan meer kracht en functionaliteit.

© 2014

WIE IS GMI GROUP

Als consultancy- en automatiseringsonderneming ondersteunt de GMI group haar klanten bij de optimalisatie van hun operationele processen en administratieve organisatie en helpt hen om beslissingen te nemen op basis van informatie.

Bent u een kleine, jonge KMO, die verder wil groeien, dankzij een professionele automatisering? Of bent u een middelgrote of grote KMO, die haar toekomstige groei beperkt ziet door een diversiteit aan niet geïntegreerde ICT-systemen?

GMI group is een leidende Microsoft Dynamics NAV-partner met de grootste NAV installed base in België.

Geïnspireerd door Microsofts Dynamics-strategie voor business solutions, ontwikkelde GMI group in de voorbije jaren haar GMI 4D Solution Concept waarop alle GMI group-bedrijfsoplossingen geënt zijn.

Succesvolle organisaties focussen zich niet langer uitsluitend op ERP bij hun automatisering. Zowaar optimalisatie van bedrijfsprocessen een primaire ambitie voor informatisering moet zijn, blijkt dat vandaag een drievoudige extensie van ERP, een project dimensioneert, met name:

- de optimalisatie van relaties (CRM);
- de optimalisatie van documenten- en werkstromen en de samenwerking tussen resources (ECM);
- en doorgedreven informatievoorziening voor het bekomen van operationeel en bestuurlijk bedrijfsinzicht (BI);

Om een dergelijke, vierdimensionale automatiseringsvisie te kunnen realiseren, was en blijft het een vereiste dat GMI group ERP- en klassieke technologie van Microsoft, samen met goed gekozen aanvullende software, transformeert naar producten met toegevoegde waarde voor haar klanten.