



Microsoft Dynamics NAV

Louis Widmer: vlotter werken en tevreden klanten dankzij Microsoft Dynamics NAV en Offimac

“Dankzij Microsoft Dynamics NAV sparen we massa’s tijd uit. Klanten worden sneller bediend en kunnen tot op het laatste moment wijzigingen doorgeven, wat maakt dat zij heel tevreden zijn over onze service.”

Giovanni Oliveri, General Manager, en Michèle Grangé, Office Manager, bij Louis Widmer Benelux NV

De Belgische afdeling van Louis Widmer, kwalitatieve dermo-cosmetische producten, zocht een manier om meer grip te krijgen op de relatie tussen voorraad, bestellingen en facturatie. Onder de vleugels van IT-partner Offimac namen ze afscheid van hun losse IT-pakketten en verwelkomden ze de voordelen van het geïntegreerde ERP-systeem Microsoft Dynamics NAV.

Al sinds 1960 zet Louis Widmer zich in voor de huid met een waaier aan dermatologische geneesmiddelen en huidvriendelijke cosmetica. De producten worden stuk voor stuk ontwikkeld in Zwitserse onderzoekscentra en in nauwe samenwerking met dermatologen. “Louis Widmer gebruikt enkel betrouwbare ingrediënten die hun doeltreffendheid bewezen hebben. Zo voldoet zelfs onze cosmetica aan de GMP-normen voor geneesmiddelen. Niet omdat het moet, maar omdat wij bewust kiezen voor topkwaliteit”, vertelt Giovanni Oliveri, General Manager bij Louis Widmer NV Benelux.

De Zwitserse Holding is nog steeds 100% in handen van de familie en telt meerdere vestigingen in Europa, waarvan de grootste gelegen is in Temse. Hier vinden jaarlijks meer dan 2,5 miljoen eenheden hun weg naar ruim 3.500 verkooppunten in België, Luxemburg en Nederland. Louis Widmer Benelux realiseert een omzet van 19,2 miljoen euro met 48 medewerkers.



Overzicht

Land: België
Sector: Distributie van dermo-cosmetische producten

Profiel

Louis Widmer Benelux NV zorgt voor de verdeling van alle Louis Widmer dermatologische geneesmiddelen en cosmetica naar de verkooppunten in België, Luxemburg en Nederland. Het bedrijf, gelegen in Temse, genereert met 48 medewerkers een omzet van ca. 19,2 miljoen euro.

Uitdaging

Louis Widmer wilde alle processen binnen de onderneming automatiseren met één ERP-systeem om correcter en vlotter te werken en de klanten beter te bedienen.

Oplossing

Offimac installeerde bij Louis Widmer het ERP-Systeem Microsoft Dynamics NAV en integreerde hiermee boekhouding, facturatie, sales, voorraadbeheer en transport binnen één pakket.

Voordelen

- Minder stockbreuken dankzij correcte voorraadgegevens en intelligente inkoopvoorstellen
- Gedetailleerde financiële rapportage als ondersteuning van correcte management beslissingen
- Tijdwinst over alle afdelingen dankzij logische workflow binnen Microsoft Dynamics NAV
- Tevreden klanten dankzij correcte communicatie en vlottere leveringen

Microsoft Dynamics NAV moet logica herstellen

Omdat het Zwitserse ERP-systeem van het moederbedrijf geen oplossing was voor de vestiging in Temse, werkte Louis Widmer in het verleden met allerlei losse pakketten voor boekhouding, facturatie, magazijnbeheer, verkoop, De logica in de procesvolgorde was echter ver te zoeken en stockbreuken zorgden geregeld voor administratieve vertragingen en ontevreden klanten.

Office Manager Michèle Grangé: "In 2005 was het duidelijk dat wij dringend op zoek moesten naar een modern ERP-systeem dat al onze processen kon automatiseren. We contacteerden Offimac met onze vraag en hun consultant begreep heel snel waar bij ons het schoentje wrong. Hij stelde ons Microsoft Dynamics NAV voor, een internationaal ERP-systeem met functionaliteiten voor voorraadbeheer, verkoop, facturatie, boekhouding, transport en nog veel meer. Het contact met Offimac en de demo van Microsoft Dynamics NAV waren bijzonder veelbelovend en we besloten dan ook om met hen in zee te gaan."

Geen stockbreuken meer

Louis Widmer heeft een 45-tal artikelnummers in twee uitvoeringen: gearfumeerd en niet-gearfumeerd. Om de twee maand plaatst Louis Widmer hiervoor een bestelling bij het moederbedrijf in Zwitserland. Microsoft Dynamics NAV doet hiervoor het voorbereidende werk. Op basis van het voorziene budget, de gerealiseerde verkopen en de beschikbare voorraad maakt het pakket een inkoopvoorstel aan. Hierbij wordt ook rekening gehouden met de levertermijn en de verpakkingshoeveelheid. Elk seizoen lanceert Louis Widmer ook een promotiecampagne waarvoor het systeem een apart bestelvoorstel opmaakt. Tegelijk zijn de regels in het magazijn verstrengd: vertegenwoordigers mogen geen stalen of producten meer meenemen naar klanten zonder die eerst te bestellen.

Michèle Grangé: "Vroeger waren onverwachte stockbreuken schering en inslag, met een grote administratieve last tot gevolg. Bestellingen uit Zwitserland hebben een levertermijn van twee maand, dus moesten klanten vaak lang wachten op hun producten. Dit leidde tot grote ontevredenheid, aangezien dergelijke producten sinds de nieuwe farmaceutische wetgeving voor de apotheker de meeste opbrengst genereren."

Tijdwinst bij orderverwerking

Elke dag bezoeken de vertegenwoordigers apotheken om de nieuwe promotiecampagnes aan te kondigen en bestellingen op te nemen. 's Avonds faxen zij de bestellingen door naar Temse. De promotiebestellingen worden wekelijks verstuurd. Sommige apotheken faxen zelf hun bestelbonnen door, anderen doen het liever telefonisch of per e-mail.

"Het invoeren van bestellingen is onze grootste administratieve taak", legt Michèle Grangé uit. "Een klant moet minimum 24 producten bestellen. Microsoft Dynamics NAV geeft automatisch aan of dit aantal is bereikt en berekent aan het einde van de bestelling meteen ook de bonus voor de klant. Indien een product niet op voorraad is, worden we daarvan verwittigd en kunnen we meteen de aantallen aanpassen. Vroeger ontdekten we dat pas tijdens de picking en moesten we de bestelling achteraf wijzigen. We sparen hiermee massa's tijd uit. Klanten worden sneller en correcter bediend en kunnen tot op het laatste moment nog wijzigingen doorgeven, wat maakt dat zij vandaag heel tevreden zijn over onze service."

Bestellingen ingeven voor niet-voorradijge producten is bewust niet mogelijk. Daarom wordt voor de promotiecampagnes een andere aanpak gehanteerd.



Meer weten over Louis Widmer?

www.louis-widmer.be



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

www.offimac.be
[+32 \(0\)11 850 130](tel:+322011850130)
info@offimac.be

“Wekelijks sturen de vertegenwoordigers de bestellingen door voor de volgende campagne, maar de producten zelf worden pas op één aangekondigde datum geleverd en gefactureerd. Om toch deze bestellingen te kunnen verwerken, wordt voor alle promotieartikelen – voorzien van een speciale actiecode - de bestelde hoeveelheid verwerkt als aanwezige voorraad.”

Picking, controle en verzending lopen gesmeerd

In het magazijn worden alle producten in een vaste volgorde gestockeerd, de geparfumeerde producten gemakshalve strikt gescheiden van de niet-geparfumeerde. Microsoft Dynamics NAV herschikt zelf alle artikelen zodat ze steeds in dezelfde volgorde op alle documenten verschijnen. Dit vergemakkelijkt het werk in het magazijn tijdens de picking en de controle.

Michèle Grangé: “Op het moment dat een bestelling goedgekeurd is voor verzending, print Microsoft Dynamics NAV de factuur uit om mee te geven in de verpakking. We sturen die niet meer apart met de post. Bovendien berekent Microsoft Dynamics NAV zelf het gewicht van elk pakket, maakt een verzendlijst aan voor de transporteur en print alle etiketten uit voor de diverse pakketjes. ‘s Avonds mailen we de verzendlijst door naar de transporteur en de volgende dag wordt alles opgehaald en correct geleverd. Het is een waterdicht proces.”

Rapporteringen steunen de boekhoudafdeling

De boekhouding heeft met Microsoft Dynamics NAV een krachtige tool in huis. De automatisering van de inkomende betalingen zorgde voor heel wat tijdswinst.

“Bovendien hebben we dankzij de implementatie van Microsoft Dynamics NAV het creditmanagement binnen Louis Widmer Benelux verder kunnen uitbouwen. Dankzij het gebruiksvriendelijke pakket kunnen we op eenvoudige wijze onze rappelbrieven verfijnen en rapporten ontwikkelen die ons een duidelijk beeld geven van het betalingsgedrag van de klanten. Offimac is tevens onze Isabelpartner. Hierdoor zijn we vlot kunnen overschakelen naar Isabel 6.0.”, vertelt Michèle Grangé.

Offimac hielp Louis Widmer in het verleden ook bij de ontwikkeling van rapporterings- en analyseoplossingen op maat.

“Sinds 2008 kunnen we voor onze rapporteringen een beroep doen op JetReports. Deze tool laat toe om maandelijks een gedetailleerde financiële rapportering, volledig aangepast aan de vereisten van ons moederbedrijf, op te stellen. Jaarlijks sparen wij dankzij JetReports twaalf werkdagen uit”, verklaart Michèle Grangé. “Ook het integrerend karakter van het ERP pakket zorgt voor een belangrijk voordeel. Dit vormt jaarlijks de basis voor ondermeer de BTW-audit, internal controlling en audit packaging.”

Besluit

“Dankzij Microsoft Dynamics NAV hebben we veel meer voeling met de processen in onze onderneming. Het systeem biedt ons met betrouwbare cijfers een mooi overzicht op voorraden, verkopen, betalingsgedrag van klanten, enzovoort. Elke maand hebben wij een meeting met Offimac waarin wij de nodige wijzigingen bespreken en zij proactief met ons meedenken. Het is een gezonde wisselwerking. Op dit moment bereiden zij de migratie voor naar de versie NAV 2009 met de Microsoft SQL server database, die ons nog meer mogelijkheden zal bieden, bv. om de vertegenwoordigers via een mobiele toepassing rechtstreeks bestellingen te laten invoeren. Maar dat is voorlopig nog toekomstmuziek”, besluit Michèle Grangé.