



Een assortiment van meer dan negenhonderd referenties, drie fabrieken en een productie die quasi uitsluitend op dagelijkse orders werkt: dat is de complexe realiteit bij bakkerijgroep Roelandt. Vandaar dat de bestuurders onlangs besloten om zwaar in Entrepriese Resources Planning te investeren. Na zorgvuldig wikken en wegen viel hun keuze op LISA van Claerhout Computer Engineering. En hoewel de implementatie nog volop aan de gang is, blijkt de bakkerijgroep nu al uitermate tevreden over haar partner en het pakket...

Tekst: Els Jonckheere - Foto's: Charles Schweizer

Bakkerijgroep Roelandt investeert in ERP

Keuze valt op LISA van Claerhout Computer Engineering

Hoewel de **bakkerijgroep Roelandt** vandaag tot de grotere van haar sector behoort, begon het allemaal erg kleinschalig met **Jozef Roelandt** die net na WO II besloot om zich in Sint-Anna als bakker te vestigen. Met zijn neus voor zaken rook hij al snel een opportuniteit om uit te breiden en na enkele jaren begon hij ook producten voor andere bakkers te maken. Zijn zaak floreerde, maar het was pas toen zijn zoon **René** in de jaren tachtig de geleerden vervoegde, dat **Bakkerij Roelandt** echt de wind in de zeilen kreeg. Want vanaf dat moment gingen vader en zoon zich volledig op het bakken van **brood voor derden** toeleggen. Bestuurder **Liesbeth Roelandt**: "Kleinbrood begon toen populair te worden en we zijn resoluut ook op deze trein gesprongen. Het gevolg was dat het bedrijf razendsnel groeide en de oorspronkelijke productiefaciliteit continu werd uitgebreid. Maar begin de jaren negentig hadden we de limiet van de expansiemogelijkheden in Sint-Anna bereikt. Omdat intussen ook mijn broer **Christiaan** en ikzelf in de onderneming waren gestapt, besloten we als familie om de zaken grootschalig aan te pakken. We kochten in Zele een handelspand van het vroegere E5-mode en bouwden dit tot een moderne **industriële bakkerij** om. Vijf jaar later hebben we een **nieuwe productie-eenheid** in een totaal nieuwe en quasi volautomatische fabriek in Lokeren opgericht, die zich in de productie van **sandwi-**

ches specialiseert. En vier jaar geleden complementeerden we ons assortiment via de overname van **Mariman Banketbakkerij** uit Hamme, die zich op de fabricatie van **patisserie** toelegt en ook verschillende eigen winkels heeft." Vandaag werken er in de groep een 150-tal mensen die jaarlijks zo'n 12.500 ton product fabriceren en commercialiseren. Het assortiment telt intussen zo'n vijfhonderd recepturen (300 soorten patisserie, 50-tal sandwichvarianten en zo'n 150 verschillende broden) en 920 referenties. Momenteel kent de groep een gemiddelde jaarlijkse groei van 5 %, wat in 2008 in een omzet van iets meer dan **24 miljoen euro** resulteerde. Daarvan werd 1,8 miljoen euro in het buitenland (Nederland, Frankrijk, Duitsland en Italië) gerealiseerd, voornamelijk via de verkoop van diepgevroren sandwiches.

Keuze valt op LISA

Met **920 referenties** die in **drie verschillende vestigingen** worden gemaakt en



Bart Van Beversluys, Liesbeth Roelandt en Cindy Portael

waarvan het grootste gedeelte **dagelijks moet worden geleverd**, valt het niet moeilijk te begrijpen dat de groep het moeilijk kreeg om nog voeling en controle op de praktische gang van zaken te houden. **Liesbeth Roelandt**: "We hadden in de drie vestigingen weliswaar al geïnvesteerd in een systeem om de verkoop en facturatie te regelen. En in Lokeren hadden we van meet af aan een ERP-pakket geïmplementeerd dat ook de productie aanstuurde. Maar van **enige integratie of centrale sturing was geen sprake**. En dat gaf aanleiding tot diverse problemen: het was moeilijk om te weten wie welk order verwerkte en wanneer wat werd geproduceerd. Tevens was het geen evidentie om de voorraad en de bijhorende aankoopprocessen te beheren. Omdat we van plan zijn om **verder te groeien**, moesten we **efficiënter gaan werken**. Vandaar dat we besloten om in een **ERP-systeem** te investeren dat een **centrale facturatie en administratie** toelaat, de **productie van alle drie de vestigingen aanstuurt**, op basis van verkoopprognoses **automatisch de aankooporders** voor ingrediënten plaatst, voor een **efficiënter voorraadbeheer** zorgt en tenslotte ons **gedetailleerde listings** bezorgt zodat we onze werking verder kunnen optimaliseren." Het management van de **Groep Roelandt** inventariseerde eerst haar behoeften en contacteerde dan de belangrijkste ERP-leveranciers voor een offerte. Uiteindelijk werden enkele aanbieders uit-



CCE maakte voor Zele en Hamme een koppeling tussen LISA en het bestaande picking-systeem PC Data.

Een project dat op stapel staat: de automatisering van de picking via unieke barcodes op de paletten die bij het samenstellen van de orders met draadloze scanners worden ingelezen.

Met 920 referenties die in drie verschillende vestigingen worden gemaakt en waarvan het grootste gedeelte dagelijks moet worden geleverd, is een ERP-pakket eigenlijk onontbeerlijk.

genodigd om een demonstratie van hun oplossing te komen geven. "In eerste instantie ging onze voorkeur naar SAP uit," vertelt **Liesbeth Roelandt**. "Maar de complexiteit van het pakket schrok ons af, waardoor we besloten om verder te zoeken. En uiteindelijk kwamen we via een collega uit de sector, die al met **LISA** werkt, bij **Claerhout Computer Engineering** terecht. De talrijke tevreden referenties van deze ERP-leverancier waren natuurlijk al een bewijs dat **LISA** een applicatie was die op maat van de voedingsindustrie is gesneden. Maar toen we het pakket onder de loep namen, bemerkten we dat de **enorm uitgebreide functionaliteit** niet ten koste van de gebruiksvriendelijkheid gaat. Integendeel: de applicatie is op zo'n manier opgesteld dat ze de **gebruikers intuïtief de weg wijst**. Natuurlijk is het in het begin wat wennen, vooral omdat er opeens zoveel gegevens op je afkomen en een kleine wijziging of fout verregaande gevolgen kan hebben. Maar na een paar dagen is het alsof je nooit op een andere manier hebt gewerkt!"

Stap per stap

Het management besloot om de implementatie van **LISA** gefaseerd aan te pakken. In eerste instantie werd de **module 'verkoop'** in Lokeren opgestart (omdat daar de minste referenties zijn). Tegelijkertijd werd ook de **module 'boekhouding'** voor alle vestigingen op punt gezet. **Bart Van Beversluys**, Consultant bij **CCE**: "Vervolgens werd **LISA** in **Banketbakkerij Mariman** geïnstalleerd. Daar werd eerst de **module verkoop** geïmplementeerd om daarmee dan de productie en orderpicking aan te sturen. En onlangs

werd de **module 'verkoop'** – inclusief het aansturen van de productie en picking – ook in **Zele** geïmplementeerd. Tevens hebben we voor Zele en Hamme een koppeling tussen **LISA** en het bestaande **picking-systeem PC Data** gemaakt. Maar daarmee is het ERP-project nog bijlange niet afgelopen. In de komende achttien maanden wil de **Groep Roelandt** immers quasi alle functionaliteit van **LISA** in alle drie de vestigingen implementeren. Zo is **CCE** nu bezig met de **module 'productie'** in Lokeren. Tevens is het de bedoeling dat de **picking wordt geautomatiseerd via unieke barcodes** op de paletten die bij het samenstellen van de orders met draadloze scanners worden ingelezen. Een ander project dat in zijn opstartfase zit, is de implementatie van de **module 'aankoop'**. Bedoeling is dat **LISA** op basis van de productieorders berekent welke en hoeveel grondstoffen er nodig zijn, en daarvoor automatisch de benodigde bestelvoorstellen genereert. Tevens zal bij de receptie van de goederen in het ERP-systeem worden ingegeven wat er precies werd geleverd, zodat de dienst boekhouding een nauwgezette controle kan doen van de facturen die vervolgens door de leveranciers worden opgestuurd." **Liesbeth Roelandt**: "We zijn nu ook bezig met de module **'rapportering'** te integreren, zodat we op de meest diverse niveaus **listings** kunnen trekken: verkoop, klanten, artikels, ... Op die manier zullen we een beter zicht krijgen op onze werking, waardoor we deze verder kunnen perfectioneren. Zo zal het bijvoorbeeld mogelijk zijn om te detecteren welke producten het in een bepaald seizoen niet goed doen, waardoor we kunnen besluiten om ze enkel in bepaalde maanden aan te bieden. Of we

zullen zien welke producten en/of klanten een groei of daling in de verkoop hebben. En tenslotte is het ook de bedoeling om de module **'warehousemanagement'** in de drie vestigingen te introduceren."

Een tevreden klant...

Hoewel het ERP-project dus nog niet volledig is afgewerkt, blijkt het management van de **Roelandt Groep** al met tevredenheid op de eerste fasen terug. **Cindy Portael**, Financieel Verantwoordelijke van **Bakkerij Roelandt**: "Het moeilijkste was de **encoding** van alle gegevens in **LISA**. Want omdat we van de gelegenheid gebruik wilden maken om alle gegevens te controleren en op te kuisen, wilden we deze klus zelf klaren. Alleen bleek dat in de praktijk een erg moeilijke opdracht te zijn: niet zozeer omwille van de moeilijkheidsgraad, maar wel omdat de mensen die dat moesten doen, constant in deze werkzaamheid werden gestoord. Vandaar dat **CCE** uiteindelijk heeft voorgesteld dat we deze medewerkers naar haar kantoren in Oosterzele zouden sturen. Daar konden ze niet alleen rustig verder werken, maar kregen ze ook meteen de nodige assistentie en hulp. En dat was een uitermate interessante oplossing, want na enkele dagen was alles geëncodeerd en kon **CCE** aan de slag met de implementatie." **Liesbeth Roelandt**: "Dit is een mooi voorbeeld van hoe **Claerhout Computer Engineering** met haar klanten **meedenkt** en heel snel met oplossingen voor onvoorziene problemen op de proppen komt. We zijn dan ook niet alleen erg tevreden over de ERP-applicatie, maar eveneens over de leverancier ervan..."