



GMP groeit in een krimpende markt

Een onderneming overnemen net voor een wereldwijde crisis, is iets wat je niet kan voorzien. Het niet alleen overleven, maar ook nog stukken beter doen dan de markt, is toch gelukt. Daarin slaagde Bart Cnudde, die GMP overnam in 2008. GMP uit Deinze is gespecialiseerd in de productie van kunststofprofielen in allerlei kwaliteiten. Het gaat zowel om industriële profielen als om profielen voor de tuinomheiningen. GMP is bij het grote publiek het meest gekend om hun tuinomheiningen die aan de klanten extra privacy geeft.

CEO Bart Cnudde: "Goed naar de markt luisteren en beantwoorden aan de noden van de klant is de basis om succesvol te zijn." GMP luisterde dus naar de markt en voelde correct aan dat klanten onder andere een flexibele productie op maat wilden. Waar andere leveranciers nogal rigide hun eigen planning volgen met vaste afnamevolumes, doet GMP het anders: Kleine productiebatches, snelle verwerking, maatwerk, geen afkeer van complexe opdrachten en dat alles aan een permanent hoge kwaliteit.

WAAR DE MARKT DAALDE MET 15%, BLEEF GMP EERST STABIEL OM DAN OP VIJF JAAR TIJD MEER DAN TE VERDUBBELEN.



BIJ GMP STAAT EEN HELE FLEXIBELE PRODUCTIEPLANNING CENTRAAL. GOEDE SOFTWARE KAN AL DIE WIJZIGEN VLOT VERWERKEN EN HET BEDRIJFSBEHEER NOG VEREENVOUDIGEN.

WE SOLVE IT

De basis om succesvol te zijn? Goed naar de markt luisteren en intern voldoende flexibel zijn om je eraan aan te passen. Even belangrijk zijn gedrevenheid, goede interne en externe communicatie en een netwerk van prima leveranciers.

Bart Cnudde, CEO GMP

Voluit investeren

Op vijf jaar tijd is de productiecapaciteit en de omzet van GMP meer dan verdubbeld. Daar zijn verschillende redenen voor. Na een stabilisatieperiode van twee jaar na de overname, investeerde GMP voluit. Men nam extra mensen in dienst, verhoogde de productiecapaciteit, werkte intern aan meer flexibiliteit en voerde meer communicatie. Dat wierp zijn vruchten af. Waar de markt met 15% daalde, bleef GMP eerst stabiel om daarna met ruim 100% te groeien.

GMP is intussen al meer dan 60 jaar actief, werkt op een productieterrein van 10.000 vierkante meter en heeft meer dan 30 medewerkers aan de slag. Het volledige productieproces gebeurt intern: het ontwerp, de matrijzen, de stalen, het opstellen van de kwaliteitssystemen, de productie van de kunststofprofielen en het afleveren van de orders.

Flexibel ondernemen

Om dat productieproces zo efficiënt mogelijk te houden en die topkwaliteit te garanderen, investeerde GMP als vanzelfsprekend in automatisering. De financiën en de administratie waren trouwens al jaren geautomatiseerd. GMP beschikte daarvoor weliswaar over stabiele software, maar het werd steeds moeilijker om de flexibiliteit van de productie te volgen. Daarom ging Bart Cnudde op zoek naar nieuwe software die even stabiel was als de vorige, maar tegelijk bijzonder soepel. Het werd Sage BOB 50 dat



centraal staat in een bedrijf dat heel sterk speelt met de productieplanning.

"Helemaal in lijn met onze eigen filosofie, zorgde Sofatech voor een snelle en flexibele implementatie," aldus Bart Cnudde. "Op minder dan drie weken tijd was men klaar met de basisimplementatie. Alles werkte meteen prima. De software is sneller en meer betrouwbaar dan wat we voordien hadden. Belangrijk was ook dat het team van Sofatech ons begreep en zeer goed adviseerde om tot een vlotte samenwerking en een echte meerwaarde te komen."

Alle gegevens over orderbeheer, voorraadbeheer, verkoop en facturatie zitten nu samen. Net omdat de onderneming zo flexibel omspringt met de orders wordt er dagelijks geschoven vanuit de productieplanning. Die is aan het eind van de week nogal anders dan de initiële weekplanning. De software helpt daarbij door meer dan 2.000 artikelnummers en de verschillende combinaties ervan doeltreffend te beheren.

De volgende stap in het automatiseren van het bedrijfsbeheer, is het ontwerpen van een virtueel voorraadmagazijn dat in directe verbinding staat met het orderbeheer en de productieplanning. Zo kan de onderneming nog efficiënter en prijsbewuster werken. Klanten worden nog flexibeler en sneller bediend.

"We hebben elkaar gevonden door ook eerst goed te luisteren en dan een passend antwoord te geven op de uitdagingen van een sterk groeiend en super flexibel productiebedrijf," zegt Steven Vandenbroucke van Sofatech.

Bart Cnudde: "Dat klopt. We zochten een leverancier die kan luisteren, ons begrijpen, meedenken en de juiste oplossingen kan aanreiken. Dankzij Sage BOB 50 en Sofatech werken we beter en is ons werk zelf gemakkelijker geworden. Opdracht volbracht. We staan terug een stukje dichter bij de markt en dat is exact wat we nodig hebben. Onze strategie ligt onrechtstreeks in de handen van onze klanten."