



Slangen en koppelingen-specialist Mees van den Brink tevreden gebruiker Dimasys ERP

Pag. 2



Dimasys ERP bewijst Laméris en Enraf Nonius gouden diensten in de gezondheidszorg

Pag. 3



IBM System X servers: optimale prestatie met Ypsos Business en Dimasys ERP

Pag. 4

INFOMAT NEWS

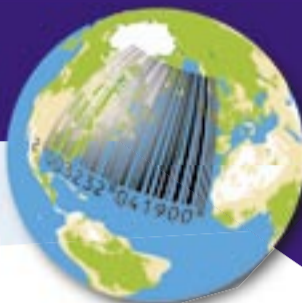
a Systemat Company

Infomat NV - Laarstraat 16b - 2610 Wilrijk - tel.: +32 3 820 60 00 - fax: +32 3 830 69 42
Infomat BV - Meander 251 - 6825 MC Arnhem - tel.: +31 26 376 34 81 - fax: +31 26 376 34 80



Ypsos

dimasys



Nieuwkomers...

BUSINESS MANAGEMENT SOLUTIONS

RVL Paints nv

RVL Paints in Gent is enerzijds een klassieke verfgroothandel die niet alleen kwaliteitsvolle verproducten levert, maar ook advies en service aan zijn klanten aanbiedt. Anderzijds beschikt het bedrijf ook over een afzonderlijke winkel waar particulieren een antwoord op hun decoratiebehoeften kunnen vinden. Het bedrijf is volop bezig met de realisatie van een tweede gebouw verderop in Gent, waar een compleet nieuwe winkel de deuren zal openen. Om de groei te ondersteunen, de steeds complexere prijzenpolitiek en prijsaanpassingen te beheren en over een professionele kassatoepassing te beschikken ging zaakvoerder Elvire de Kesel dan ook op zoek naar een ERP-pakket voor zo'n 15 gebruikers. Via Infomat's partner Trias Business Solutions uit Antwerpen kwam het bedrijf in contact met Infomat en was men al snel overtuigd dat Ypsos Business het platform zou worden om het beheer van het bedrijf verder te optimaliseren. Een belangrijke toegevoegde waarde in de keuze vormde ook het Ypsos Klantendashboard, waarbij de vertegenwoordigers op de baan vanuit één scherm niet alleen een compleet beeld krijgen van alles wat er bij een klant loopt, maar ook offertes of orders kunnen aanmaken. Een kleurrijk verhaal waar u zeker in de toekomst meer over zal lezen...



ABM, Alle Bouw Machines nv

Alle Bouw Machines nv, is gelegen in een industrieterrein in Londerzeel en heeft al ruim 30 jaar een goede reputatie als specialist in de landelijke verkoop en verhuur van alle bouwmachines geschikt voor de bouwnijverheid, (gemeentelijke) technische diensten en (semi) overheidsinstellingen. Tevens beschikt Alle Bouw Machines nv over een eigen onderhouds- en hersteldienst, die zowel in de eigen moderne werkplaats als op verplaatsing werkzaamheden kan verrichten aan alle types en merken van bouwmachines. Omdat zijn huidige Template-programma niet verder ondersteund zou worden en de wensen voor automatisering steeds hoger werden, ging zaakvoerder Chris Bergmans de markt op, op zoek naar een geschikte ERP-toepassing. Hij vond al snel alle gewenste functionaliteiten voor een makkelijk onderhoud van het uitgebreide artikelbestand, het kunnen inlezen van catalogi en aankooprijzen van leveranciers, de volledige integratie en geen dubbel werk meer vanaf offerte tot factuur, de opvolging van serienummers, een mogelijke uitbreiding naar een volledige Service-module, en veel meer terug in Ypsos

Business van Infomat. "Dat Infomat daarenboven in het verleden bij een collega van ons, FP Brown, al eerder een conversie uit Template had gedaan was voor ons een bijkomend voordeel", aldus Chris Bergmans. "Wij kijken er alvast naar uit binnen een paar maanden operationeel te zijn met het nieuwe systeem!"



Coffral nv

Coffral is een verhuurbedrijf van bekistings-, ondersteunings- en beveiligingsmaterialen met vestigingen over gans Europa, waaronder België en Nederland. Coffral levert aan bouwbedrijven die vaak op grote bekende projecten werken (waaronder Disneyland). Door de enorme groei van het bedrijf werden verbouwingen noodzakelijk, en voor de directie was dit ook het ideale moment om te starten met het elektronisch beheer van hun verhuurdossiers. Deze dossiers bestaan uit verschillende documentsoorten zoals offertes, leverbonnen, contracten, maar ook belangrijke CAD/CAM-tekeningen en andere schetsen, die vandaag de dag manueel in de fysieke dossiers worden toegevoegd. Dankzij Corsa ECM zullen de fysieke documenten gescand worden en toegevoegd worden aan het elektronische dossier. Digitale bestanden en documenten zullen dan weer geïmporteerd worden in Corsa. Het centrale beheer van documenten en dossiers laat gebruikers toe om van thuis uit, van bij klanten, in de operationele zetel in Grimbergen of de administratieve vestiging in Maldegem alle informatie op een beveiligde manier te consulteren. Vermits Corsa een open toepassing is die eenvoudig te integreren is met andere applicaties, zullen de digitale dossiers voortaan ook rechtstreeks vanuit het Coffral ERP-systeem beschikbaar zijn. Een hele verbetering!



NIKO nv

U kent ongetwijfeld de lichtschakelaars van Niko: ze komen in bijna elk gebouw voor. Niko ontwerpt en produceert vernieuwende oplossingen voor elektrisch schakelmateriaal, lichtregeling, domotica, deurtelefonie en videofonie. Door onder meer recente overnames van andere bedrijven kent Niko de laatste tijd een sterke groei. De sterke groei van de firma creëerde een dringende

behoefte voor een oplossing om de inkomende facturenstroom te automatiseren. Vanaf de eerste demo maakte Corsa Invoice een sterke indruk op projectleider Anton Verhelst omwille van de intuïtieve gebruikersinterface, de eenvoudige parametrisatie en de beschikbare interface met SAP. Dit gevoel werd nog versterkt na een tweetal referentiebezoeken. Corsa Invoice zal bij Niko groep jaarlijks zo'n 17.000 facturen verwerken. De facturen zullen gescand worden, de gegevens van de factuur worden digitaal herkend en de goedkeuring en kostentoewijzing van de factuur zal geautomatiseerd worden via de Workflow-toepassing. Daarnaast zal er ook een koppeling opgezet worden met het ordersysteem in SAP, zodat de bestellingen ook worden afgepunt. Corsa Invoice is slechts een eerste stap voor de Niko groep, want nu reeds zijn er plannen om ook het beheer van contracten en andere documentstromen te laten verlopen via Corsa.



Gemeente Essen

Ten noorden van Antwerpen, vlak aan de Nederlandse grens, bevindt zich de gemeente Essen. Naar aanleiding van het Vlaamse gemeentedecreet, dat lokale overheden verplicht om onder andere alle inkomende post en klachten digitaal te registreren en te behandelen, gingen Jan van den Bergh, diensthoofd Financiën en ICT en Ilse Penneman, diensthoofd Administratie, eind 2008 op zoek naar een geschikte softwareoplossing. Tijdens het uitgebreide onderzoek van de document management werkgroep naar een geschikte oplossing, kwam men via V-ICT-OR algauw in contact met de Corsa ECM oplossing van Infomat. Acht verschillende leveranciers boden een offerte aan, maar het schepencollege besliste voor CORSA ECM op basis van de beste prijs/kwaliteitsverhouding. Vandaag is de implementatie volop bezig: Corsa zorgt binnenkort voor de registratie van inkomende poststukken en klachten, structureert de afhandeling ervan bij de verschillende diensten en koppelt de antwoordbrieven of e-mails aan de oorspronkelijke communicatie. Deze eerste stap van dossiervorming zal later uitgebreid worden naar andere gemeentelijke processen, zoals notulenbeheer. Zo zal Corsa ECM binnenkort alle Mid-office behoeften van de gemeente Essen kunnen invullen.

Slangen en koppelingen-specialist Mees van den Brink tevreden gebruiker van Dimasys



Bob en Harmen voor de hoofdingang van het filiaal in Haaksbergen

Infomat krijgt met het ERP-systeem Dimasys ook op de Nederlandse markt steeds meer voet aan de grond. De redactie trok voor deze getuigenis naar Haaksbergen, in Oost-Nederland, en bezocht het bedrijf Mees van den Brink, dat gespecialiseerd is in de levering van alle soorten slangen, koppelingen en toebehoren aan de handel en de industrie. Mees van den Brink ging live met Dimasys in september 2003 en toont zich een enthousiaste gebruiker van het systeem.



35-jarig bestaan

Mees van den Brink viert op 1 april 2010 haar 35-jarig bestaan en is een goed voorbeeld van een inmiddels fors uit de kluiten gewassen middelgrote onderneming. Een 70-tal werknemers telt dit bedrijf, dat nog steeds een honderd procent familieonderneming is. De belangrijkste afzetmarkten zijn Nederland, België en Duitsland.

De redactie sprak in Haaksbergen met Harmen Kok, die verantwoordelijk is voor de inkoop, en accountmanager Bob van den Brink. Kok en van den Brink junior geven tekst en uitleg bij de keuze voor Dimasys.

"Het helpt om eerst even te schetsen hoe het nu staat met Mees van den Brink", opent Harmen Kok. "Het bedrijf telt momenteel vier filialen,

want behalve in Haaksbergen hebben we ook vestigingen in Veenendaal (nabij Utrecht), Drachten (bij Groningen) en in Tilburg. Daarnaast is er ook nog Brinkoflex in Haaksbergen, een aparte firma die optreedt als fabrikant. Bij Brinkoflex worden airbrake coils gemaakt, slangen die dienen voor het remsysteem van vrachtwagencombinaties.

50.000 artikelen leverbaar uit voorraad

"Wie er de kaart bijneemt, merkt dat alle vestigingen mooi verspreid liggen over Nederland. Dat heeft wel degelijk een bedoeling. Een heel sterk punt van Mees van den Brink is dat we beschikken over een uitgebreide voorraad, waarbij ongeveer 50.000 artikelen onmiddellijk uit voorraad leverbaar zijn. Zowel in Haaksbergen, Veenendaal, Drachten en Tilburg, kunnen klanten terecht in een eigen stock."

"Dat voorraadbeheer toont ook de strategie van ons bedrijf aan", haakt Bob van den Brink in. "Wij hameren voortdurend op het feit dat we ons zo flexibel mogelijk moeten opstellen en dat servicegerichtheid geen ijdel woord mag zijn. Doordat we beschikken over deze filialen worden de klanten geen onnodige kilometers opgedrongen en worden ze heel snel geholpen. We zijn trouwens van plan om de klanten in het westen van het land nog sneller te bedienen. De kans bestaat immers

dat we in de Botlek (nvdv: haven van Rotterdam) een extra filiaal zullen openen, waar men de meest gangbare artikelen kan vinden."

Schaalvergroting

Het bovenstaande verhaal illustreert al min of meer waarom Mees van den Brink besloot om het softwareverhaal aan te pakken. Men bleek te beschikken over een goed functionerend pakket, maar door de stelselmatige schaalvergroting moest er toch ingegrepen worden.

"We werkten met een pakket op maat dat goed voldeed. Toch kregen we steeds meer problemen bij de synchronisatie van de data", legt Harmen Kok uit. "Bovendien werkte de leverancier van het pakket steeds minder vlot mee en hadden we geen zicht op onze zaken in real time, omdat we elke dag moesten inbellen op onze centrale voorraadbeheersing."

"We kwamen eerder toevallig, via een mailing, bij Infomat terecht", weet Bob van den Brink. "We nodigden hen uit voor een kennismakingsgesprek en daardoor ontstond onze interesse voor een nieuw pakket met een real time-verbinding. Daarna nodigden we nog een vijftal andere partijen uit om goed te kunnen vergelijken, maar uit een SWOT-analyse bleek al vlug dat Infomat veruit onze beste partner zou zijn. Niet alleen hadden we in het begin goede kennismakingsgesprekken met Infomat gehad, dat net als wij focust op flexibiliteit, bovendien wees de analyse gewoon uit dat we hier de beste partner voor ons hadden zitten."

Niet alle modules

Bij Mees van den Brink werden niet alle modules geïmplementeerd. Zo was er geen behoefte aan pakketten productie, warehousing en CRM. Ook de E-commerce bleek overbodig.

"Het Internet is belangrijk, maar toch overweegt bij onze klanten de factor persoonlijk advies", legt Bob van den Brink uit. "Wij verkopen letterlijk meer dan een slang en twee koppelingen. Een klant moet vooral het juiste materiaal krijgen en dat kan moeilijk via Internet."

Maatwerk

Bij Mees van den Brink werden, nadat in september 2003 de beslissing was gevallen om Dimasys te gaan gebruiken, praktisch alleen standaard

modules toegepast. Toch kwam er ook wat maatwerk aan te pas.

"Voor de onderlengtereregistratie, een locatiesysteem over alle afdelingen, en de kittingen moest Infomat enkele aanpassingen op maat schrijven", aldus Bob van den Brink. "Via, bijvoorbeeld, de onderlengtereregistratie kunnen we perfect bijhouden waar en hoe we rollen van 50 meter moeten versnijden en waar de diverse lengtes zich bevinden."

Diverse voordelen

Als we de beide gesprekspartners vragen om hun positieve ervaringen met het systeem te beschrijven, dan rolt het ene voordeel na het andere over hun lippen. Dimasys blijkt wel degelijk aan de verwachtingen te voldoen. Meer zelfs, er zijn plannen om in de heel nabije toekomst andermaal een upgrade van Dimasys door te voeren. Hierdoor zal onder meer het draaien van lijsten nog flexibeler kunnen gebeuren.

"Algemeen mag je stellen dat Dimasys een stuk sneller werkt dan het oude systeem. Ook de database is veel sneller", stipt Bob van den Brink aan. "Bovendien krijg je een veel overzichtelijkere geschiedenis, zijn de documenten overzichtelijker en makkelijker aanpasbaar... Kortom, het gaat om een vlot werkend systeem, dat prima voldoet aan onze wensen."

"Wat opviel was hoe vlog onze mensen vertrouwd waren met Dimasys", haakt Harmen Kok in. "In het begin was er wat verzet, maar na nauwelijks één maand klaagde niemand nog. Wat ik alvast vaststelde, is hoe de vlottere synchronisatie een forse besparing in manuren opleverde en hoezeer het systeem beveiligd is. Bovendien beschikken we over een uiterst veelzijdige verkoop- en offertemodule, waardoor we het hele verkoopproces van begin tot eind met een minimum aan handelingen kunnen beheersen. Ook de intercompany transacties verlopen bijzonder vlot. Hebben we, bijvoorbeeld, iets nodig uit Veenendaal, dan volstaat één elektronisch order om daar één minuut later al een orderpicker aan het werk te zetten."

"Je mag gerust schrijven dat we heel tevreden zijn", besluit Bob van den Brink. "Uiteraard wisten we dat niet al onze wensen via een standaardpakket konden worden opgelost, maar wat Infomat ons leverde was een pakket dat onze verwachtingen zelfs nog overtrof!"



Dimasys bewijst Laméris en Enraf Nonius gouden diensten in de gezondheidszorg



Partner for Life

Specifieke doelgroepen

Onze stappen leiden ons deze keer richting Aartselaar. Daar ontmoeten we Patrick Celis, gedelegeerd bestuurder van Laméris en Enraf Nonius. Beide bedrijven kopen en verkopen exclusieve producten in de wereld van de gezondheidszorg, maar richten zich wel op andere, specifieke doelgroepen. Samen hebben beide ondernemingen ongeveer 25 mensen in dienst, die allemaal de vestiging in Aartselaar als stamplaats hebben.



De voorbije jaren brachten we u al heel wat getuigenissen over Dimasys, het ERP-systeem dat Infomat, een dochter van het beursgenoteerde Systemat, op de markt brengt. In dit artikel bekijken we voor de eerste keer hoe Dimasys tegelijkertijd bij twee bedrijven van dezelfde eigenaar werd geïmplementeerd en hoe het deze beide ondernemingen, die allebei actief zijn in de gezondheidszorg, helpt nog efficiënter te werken.

"Beide bedrijven zijn Nederlands van origine. Laméris werd opgericht in 1907 in Utrecht en Enraf Nonius ontstond in 1937", licht de heer Celis toe. "Laméris richt zich op kritische diensten, zoals operatiekwartieren, intensieve zorgen, spoed, recovery,... en Enraf Nonius is hoofdzakelijk gericht op revalidatie in ziekenhuizen en kinesitherapie in privé-praktijken. Die laatste verdeelt zowel hele kleine zaken tot grote machines, zoals loopbottende die om en bij de 250.000 euro het stuk kosten.

Laméris is hoofdzakelijk gericht op verbruiksgoederen en haalt hier zo'n 70% van zijn inkomsten uit. De overige 30% bestaat uit apparaten. Enraf Nonius (nvdv: de afkorting staat voor Eerste Nederlandse Röntgen Apparaten Fabriek, terwijl Nonius zijn lengtemaat is) realiseert daarentegen zijn volledige inkomsten uit apparaten."

"De doelgroepen van beide bedrijven leren ons al veel over de noden die we moeten invullen op het vlak van opvolging. Bij Laméris zullen, bijvoorbeeld, batch- en lotnummers heel belangrijk zijn, wat betekent dat traceability voor ons van cruciaal belang is. Bij Enraf Nonius zijn dan weer zaken als de dienst-na-verkoop of het serienummerbeheer bijzonder belangrijk."

Toen de heer Celis in 2005 op zoek ging naar een nieuw pakket had hij bijgevolg specifieke eisen. Het nieuw te implementeren systeem moest zowel Laméris als Enraf Nonius goede diensten kunnen bewijzen.



"We werkten voordien met een logistiek pakket, dat ongeveer 15 jaar oud was en dat niet langer aan onze noden voldeed. Nadat we de markt aftastten, kwamen we terecht bij Infomat en vonden daar wat we

zochten: één geïntegreerd systeem, waar je alle richtingen mee uitkon. Daarbij kochten we een groot aantal van de beschikbare modules aan."

Technici uitgerust met laptop en printer

Alhoewel het systeem al enkele jaren operationeel is, implementeert men momenteel bij Laméris en Enraf Nonius een aantal extra modules. Allereerst werden de modules voor logistiek en boekhouding (Dimasys Financials) in gebruik genomen. Daarna volgde de implementatie van de module dienst-na-verkoop en op het moment van het interview stond men net voor de opstart van de offertemodule.

"Uit het voorgaande werd al duidelijk waarom we eerst logistiek en boekhouding onder handen namen, meen ik. Dat ook de dienst-na-verkoop toprioriteit kreeg mag, zeker voor Enraf Nonius, niet verbazen. Voor ons is het immers belangrijk dat we herstellingen bij klanten zo snel en efficiënt mogelijk kunnen uitvoeren.

Voortaan krijgen onze technici allemaal een laptop met bijhorende printer mee, waarmee ze kunnen connecteren met het moederbedrijf en zo alle klantgegevens in real time krijgen. Dit is een enorm voordeel omdat de mensen op de baan door het inbellen cruciale informatie, zoals bijvoorbeeld de garantievoorwaarden en -periode, meteen te weten komen. Bovendien wordt ook tegemoet gekomen aan de uiterst belangrijke vraag om klanten meteen een prijsbestek te bezorgen, de commerciële meerwaarde hiervan hoeft ik wellicht niet uit te leggen."

"Op dit moment zijn we bezig met de implementatie van de offertemodule, wat ons eveneens zal toelaten om veel efficiënter te werken. We willen immers zoveel mogelijk kunnen opvolgen en automatisch offertes opmaken, die snel de deur uitgaan. Voortaan zullen onze vertegenwoordigers op een eenvoudige en snelle manier professionele offertes kunnen opmaken, die ze via e-mail versturen. Er is daarbij ook een bijkomend voordeel voor het management. Nu kunnen we opvolgen wat er in de workflow steekt, wat de prijsafspraken zijn, enzovoort..."

Dim@shop

Tijdens het gesprek polsen we uiteraard ook steeds naar de toekomstverwachtingen. Onlangs bestelde de heer Celis Dim@shop,



waarmee men kan inspelen op de marktrealiteit. Via e-commerce kan men immers de huisarts bereiken met een specifiek product waar binnenkort veel vraag naar zal zijn.

"Het gaat om een product voor het preventief screenen van darmproblemen. De Europese Unie besliste dat tegen 2011 alle mannen en vrouwen boven de 50 preventief gratis gescreend moeten worden. Wij bieden de huisarts een dergelijke test aan, waardoor in de toekomst het colonrectaal darmonderzoek veel gerichter moet kunnen gebeuren."

"Het is de bedoeling dat dokters in de nabije toekomst deze test kunnen bestellen via het internet, waarbij ze wat ze nodig hebben in een 'winkelwagentje' stoppen. Het is overigens ook de bedoeling om de website aan te passen en dat we die koppelen aan dit e-commerceverhaal."

Als we de heer Celis vragen over zijn algemene indruk, dan is de toon overwegend positief.

"Automatisatie is een bijzonder grote hulp om zo efficiënt mogelijk te kunnen functioneren. Hierbij bewijst Dimasys ons uitstekende diensten. Dit systeem heeft duidelijk heel veel mogelijkheden, ik durf zelfs te stellen dat de mogelijkheden ervan veel ruimer zijn dan een mens kan bedenken. Het enige wat ik er wel bij wil vermelden, is dat er eerst goed moet nagedacht worden voor er overgestapt wordt. De implementatie van dergelijke toepassingen vraagt wel wat tijd en dus is het zaak om eerst na te gaan welke modules het meest cruciaal zijn."

"De mogelijkheden van Dimasys zijn veel ruimer dan een mens kan bedenken"

IBM System X servers zorgen voor optimale performantie met Ypsos Business en Dimasys

Dankzij de IBM System X Servers, speciaal ontwikkeld voor de KMO-markt, wordt uw leven weer iets aangenamer. Wij deden voor u alvast de nodige tests op performantie en betrouwbaarheid in combinatie met onze beide ERP-oplossingen Ypsos Business en Dimasys. De resultaten waren bijzonder positief en een quasi optimale performantie kan gegarandeerd worden. IBM System X servers zijn betaalbaar, wat voor onze KMO-klienten zeker geen onbelangrijk argument is, en uiterst betrouwbaar.



Met andere woorden: zij doen hun job, zodat u zich volledig kan concentreren op de uwe!

Deze producten beschikken over een self-managing karakter, waardoor de controle over uw IT-omgeving stijgt en uw onderhoudskosten een duik nemen. Dit soort van innovaties is standaard bij de IBM System X Servers. Het is geen optie. Het is niets extra. Het is gewoon ingebouwd.

Een tweede voordeel is ongetwijfeld de samenwerking tussen IBM en Infomat. Infomat fungeert als tussenschakel, gespecialiseerd in uw sector en perfect op de hoogte van alle System X mogelijkheden.

System X Servers: onderscheid & vernieuwing

Wat de System X Servers met Intel of AMD processor zo verschillend maakt van zijn concurrenten zijn ongetwijfeld de uitgebreide investeringen in vernieuwing en de exclusieve management tools. Zowel toren- als rack-optimised System X modellen bieden heel wat mogelijkheden en verdringen hierdoor de concurrentie, winnen aan kracht op de markt, winnen het vertrouwen van onze klanten en doen hun marktaandeel alle eer aan.

Betaalbare X Series oplossingen

De IBM System X Servers met AMD of Intel processors zijn zeer gewaardeerde producten, waarbij de verhouding prijs/kwaliteit een pluspunt is bij het beheren en in de lucht houden van uw IT-omgeving. Bovendien werden de System X Servers zo ontwikkeld dat ze bijna elke taak aankunnen gaande van de entry-level voor omgevingen met 5 users tot de high performance modellen voor complexere en grotere Dimasys-omgevingen.



Smarter technology for a Smarter Planet:

Can an entire business be given a nervous system?

On a smarter planet, the datacenter is not simply the heart of IT, it's also the central nervous system of the entire business. IBM is helping companies view their extended infrastructure not as a collection of disconnected pieces, but as an integrated system that connects the datacenter to all of the digital and physical assets of the business, creating a more dynamic infrastructure. From railway systems that can predict and schedule their own maintenance to assembly lines that understand how to adjust to changing needs to power grids that match supply and demand, we're already helping customers improve service, increase flexibility and reduce operating costs by as much as 50%.

A smarter business needs smarter software, systems and services. Let's build a smarter planet. ibm.com/infrastructure



UITNODIGING

SCHRIJF U IN VIA ONZE WEBSITE WWW.INFOFORMAT.EU EN KLIK DOOR NAAR ONZE EVENTS!

GRATIS INFORMATIESESSIES

Als vooraanstaand professional in uw branche nodigen wij u graag persoonlijk uit op één van onze informatiesessies over DIMASYS OF YPSOS BUSINESS ERP, gevolgd door een natje en een droogje om na te praten...

De informatiesessies vinden telkens plaats van 14u tot 17u. Wij sturen u graag de exacte locatie en routebeschrijving toe van zodra wij uw inschrijving hebben ontvangen.



informatiesessies

BRUSSEL dinsdag 20 oktober 2009
ANTWERPEN donderdag 22 oktober 2009
HASSELT dinsdag 27 oktober 2009
GENT donderdag 29 oktober 2009

EINDHOVEN dinsdag 20 oktober 2009
ARNHEM donderdag 22 oktober 2009
GRONINGEN dinsdag 27 oktober 2009
UTRECHT donderdag 29 oktober 2009



informatiesessies

ANTWERPEN dinsdag 20 oktober 2009
BRUSSEL donderdag 22 oktober 2009
GENT dinsdag 27 oktober 2009
HASSELT donderdag 29 oktober 2009

ARNHEM dinsdag 20 oktober 2009
EINDHOVEN donderdag 22 oktober 2009
UTRECHT dinsdag 27 oktober 2009
GRONINGEN donderdag 29 oktober 2009

Infomat nv - Laarstraat 16 - 2610 Wilrijk (Antwerpen) - Tel. +32 3 820 60 00 - Fax +32 3 830 69 42
Infomat bv - Meander 251 - 6825 MC Arnhem - Tel. +31 26 376 34 81 - Fax +31 26 376 34 80

www.infomat.eu - infomat@systemat.com

KMO-MKB, KLEIN of GROOT, bij Infomat vindt u altijd een ERP-OPLOSSING.



- Tot 16 gelijktijdige gebruikers
- Gebundelde "all in one"-oplossing
- Implementatie in 10 dagen
- Licentie vanaf 7.500 €



- Vanaf 16 tot 150 gelijktijdige gebruikers
- 40 modules "à la carte"
- Implementatieplan volgens project
- Licentie vanaf 25.000 €