

Analisis

CRM, traceability, verhuur, uitgebreide servicemodule en pocket PC ... cruciaal voor Dimasys-implementatie

ANALIS NV, DISTRIBUTEUR EN FABRIKANT VAN TOESTELLEN EN PRODUCTEN VOOR MEDISCHE LABORATORIA, HAD NOOD AAN EEN INFORMATICSYSTEEM WAARBIJ ÉÉN DATABASE DE DIVERSE ACTIVITEITEN VAN HET BEDRIJF KON BEHEREN.



INNOVERENDE OPLOSSINGEN

Analisis nv ontstond in 1927 in Namen en groeide gestaag door de jaren heen. Zo kwamen er vestigingen bij in Gent en Waver en zijn er anno 2004 155 werknemers in dienst, die een omzet van ongeveer 30 miljoen euro realiseerden. Het bedrijf, dat zich beweegt temidden van onderzoeksactiviteiten, medische analyses en industriële kwaliteitscontroles, had diverse noden waarvoor het bij Infomat aanklopte. Samen met gedelegeerd bestuurder Paul van der Aa en controller Yves Vandenhoeke, die het hele project begeleidde, bekijken we het hoe en waarom van de keuze voor bijna alle modules van Dimasys. Het blijkt dat Infomat zijn 'mission statement' in dit geval meer dan waarmaakte. Soepele en innoverende oplossingen op maat van de klant dankzij professionele softwaretoepassingen, via slechts één aanspreekpunt.

GROTERE EFFICIËNTIE

IT-projecten in het algemeen en ERP-projecten in het bijzonder raken vaak de kern van een bedrijf en moeten leiden tot een grotere efficiëntie voor een organisatie. Bij Analisis was dit zeker het geval. De installatie van Dimasys begon in 1997 en was al volledig werkbaar op 1 januari 1998.

Yves Vandenhoeke: "Een eerste voordeel dat we zagen, was dat dit programma afweek van de andere pakketten die ons aangeboden werden en dat we een unieke adresdatabase in handen kregen. Er werd dus niet opgesplitst in diverse onderdelen, maar er werd integendeel gewerkt met slechts één bestand. Voor ons was dit bijzonder belangrijk. Wij werken, bijvoorbeeld, heel sterk samen met diverse universiteiten. Een systeem dat ons toelaat om vanuit één basisbestand naar de juiste departementen en de juiste contactpersoon te gaan, is bijgevolg van onschatbare waarde. Dimasys bleek de enige die ons dit kon aanbieden, waardoor de keuze alleen al hiervoor voor de hand lag."

'TO DO'LIJST

Dat de balans doorsloeg in het voordeel van Dimasys had evenwel nog vele andere redenen. Paul van der Aa: "Bijzonder interessant voor ons is dat er een efficiënte 'to do'lijst bestaat, wat op marketingvlak belangrijk is. Alles in die 'to do'lijst is bijzonder goed gestructureerd en maakt een optimale opvolging van de activiteiten mogelijk. We kunnen dus diverse acties uitvoeren en opvolgen omdat alle gegevens beschikbaar blijven. Tegelijkertijd kan er ook een code voor mailings ingevoerd worden, waardoor we weten wie wat kocht of wie waarin investeerde. Als ik stel dat we na 1 jaar reeds 1,4 miljoen acties uitvoerden, dan is dat het beste bewijs dat het systeem werkt."

Yves Vandenhoeke: "Een ander groot voordeel is dat alles online werkt en dat er niets gearchiveerd moet worden. Het systeem onthoudt alles omdat we online zijn van bij het prille begin. Hierdoor ontstaat een optimale traceerbaarheid van alle producten, wat in de medische wereld uiterst belangrijk is. Bovendien neemt dit alles bijzonder weinig schijfruimte in, waardoor de prestaties niet beïnvloed worden. Kortom, het systeem vertraagt niet, wat je ook doet."

DIENST-NA-VERKOOP EN VERHUUR

Voor een bedrijf als Analis nv is de dienst-na-verkoop bijzonder belangrijk. Problemen moeten van nabij gevolgd worden, wat inhoudt dat er een zo goed mogelijke service moet geboden worden voor het uitgebreide gamma producten.

"Ook hier bleek Dimasys de perfecte partner.", aldus Paul van der Aa. "Voor ons is het van cruciaal belang dat alle stappen van de verkoop gevolgd kunnen worden. De informatie ligt bij Dimasys werkelijk voor het rapen. Met bijvoorbeeld het nummer van een pickbon heb je al genoeg om alle gegevens van de contactpersoon op je scherm op te roepen. Daarbij maakt de aard van het contact (klant, leverancier, transporteur...) niet uit, je kunt ze gewoon door elkaar gebruiken."

"Stockbeheer is iets wat hier nauw bij aansluit.", springt Yves Vandenhoeke in. "Dankzij Dimasys weten we meteen waar alles staat of stond en kunnen we alle bewegingen van een artikel online opvolgen. Dit is heel belangrijk voor onze dienst-na-verkoop waar de meeste van onze apparaten gevolgd worden door middel van een dossiernummer.

Paul van der Aa: "Analis verhuurt bovendien nogal wat materiaal. Dit moeten we ook kunnen opvolgen, iets wat niet zo simpel is. Infomat ontwikkelde hiervoor een bijkomende module speciaal voor ons. Deze verhuurmodule, die ons inmiddels diensten bewijst die van onschatbare waarde zijn, is blijkbaar ook inzetbaar in andere bedrijven, want ze werd inmiddels opgenomen in het standaardpakket".

ACQUISITIE PROBLEEMLOOS VERTEERD

Bij Analis nv moest nog een bijkomend probleem opgelost worden. In 2003 verrichtte het bedrijf immers de acquisitie van een concurrent. De databasegegevens van die voormalige concurrent moesten zo simpel mogelijk

ingevoerd worden in het eigen systeem. Ook dit verliep bijzonder vlot. "Het invoeren van die database ging enorm vlog door de flexibiliteit van Dimasys.", aldus Paul van der Aa. "We ondervonden dat we slechts rekening moesten houden met een minimale administratieve belasting, waardoor er zelfs geen extra krachten in dienst genomen moesten worden. De klanten voelden overigens niets van die overgang omdat er geen onderbreking was in de stock. Op amper 2,5 maand was de voormalige concurrent volledig in Analis nv geïncorporeerd."

DRAAGBARE POCKET PC

Na wat doorvragen blijkt dat het project bij Analis nv nog niet helemaal beëindigd is. Voor de nabije toekomst heeft het bedrijf immers nog plannen...

Yves Vandenhoeke: "Er worden inderdaad nog activiteiten gepland. Ten eerste willen we de communicatie met de commerciële mensen op het terrein verbeteren. Zij zullen een PC meekrijgen, waarmee ze op een gebruiksvriendelijke manier kunnen communiceren met het informaticasysteem van de thuisbasis. Zo'n voordeel is onmiskenbaar: je kan ter plaatse oplossingen aanbieden zonder dat je telkens heen en weer moet rijden, je bent professioneel bezig. Ten tweede willen we de rapportering en de statistieken van onze business units optimaliseren: in de toekomst zal het mogelijk zijn om de informatie zo actueel en zo snel mogelijk aan te leveren met een minimum aan inspanning."



NIEUWE VERSIE DIMASYS:

CRM/Marketing

Aankoop

Besteladviezen
Leveranciersaanmaningen
Controle inkoopfacturen
Retouren leveranciers

Verkoop

Klantendashboard
Offertebeheer
Configurator
Verkoopcontracten
Kassaverkopen
Taksen
Klantenretouren
Tablet offline verkoop
Electronische facturatie
Advanced reporting

Retail POS-Module

Logistiek

ABC analyse
Maten / kleuren
Lot- & serienummers
Intercompany transacties
Advanced Warehousing
Variabele locaties
Magazijnoptimalisatie
RF-ondersteuning

Service

Onderhoudscontracten
Field automation (PDA, pocket, ...)

Productie

Cross application

Import catalogen leveranciers
Haspelopvolging
Koperkoersen
Labelling en barcoding
MENO link
Bosch Extralink
Accijnzen
Dim@link (EDI, XML, ...)

E-commerce

Catalogoog
Order handling
Order tracking

Finance

Algemene boekhouding
Analytisch (7 niveaus)
Telebanking (in - out)
Budgetten
Vaste activa
Excel Add in
Consolidatie
Wetgeving diverse landen

Document Management

Dimasys Taskcentre (Messaging & Alerting)

...

Infomat en Groep Systemat hebben uit hun rijke ervaring met KMO / MKB bedrijven de ERP-systemen Dimasys en Ypsos Business gedistilleerd die zich precies richten tot bedrijven zoals het uwe: een bedrijf met 3 tot 300 gebruikers. De Return On Investment (ROI) voor honderden KMO's / MKB bedrijven is reeds een feit. Bezoek onze website www.infomat.be of www.infomat.nl, of neem contact met ons op, dan kunnen wij samen met u de gepaste oplossing zoeken voor uw bedrijf.

INFOMAT NV

Garden Square AB
Laarstraat 16
B - 2610 Wilrijk (Antwerpen)
T +32 3 820 60 00 • F +32 3 830 69 42
infomat@systemat.com • www.infomat.be

INFOMAT SA

Chaussée de Louvain 435
B - 1380 Lasne
T +32 2 725 52 25 • F +32 2 725 50 02
infomat@systemat.com • www.infomat.be

INFOMAT BV

Meander 251 - 6825 MC Arnhem
Postbus 5085 - 6802 EB Arnhem
Nederland
T +31 26 376 34 81 • F +31 26 376 34 80
info@infomat.nl • www.infomat.nl

INFOMAT LUXEMBOURG

Parc d'Activités Capellen 77-79
L - 8308 Capellen
T +352 31 71 32 296 • F +352 31 71 32 200
infomat@systemat.com • www.infomat.be