

Bermabru

Stabiliteit Infomat en permanente evolutie Dimasys laten Bermabru toe al vijf jaar lang enkel vooruit te kijken

BIJ HET IN ANDERLECHT GEVESTIGDE BERMABRU, EEN GESPECIALISEERDE GROOTHANDEL IN MEUBEL- EN KEUKENTECHNIEK EN BOUWBESLAG, KENT MEN DE MEESTE MOGELIJKHEDEN VAN DIMASYS AL DOOR EN DOOR OMDAT MEN AL BEGIN 2001 LIVE GING MET DE VOLLEDIGE COMMERCIEËLE CYCLUS, VOORRAADBEHEER EN BOEKHOUDING. OOK NU IS MEN NOG ALTIJD RAZEND ENTHOUSIAST OVER DE MOGELIJKHEDEN VAN HET SYSTEEM DAT DOOR ZIJN FLEXIBELE OPBOUW INSPEELT OP ZOWAT ALLE NODEN.



MEUBEL-, KEUKEN- EN BOUWBESLAG

Als we langsgaan tijdens een van de laatste zonnige dagen in augustus krijgen we drie enthousiaste mensen te spreken, eigenaars Theo en Herman Van Pelt en Steven Vanes die hen als marketingverantwoordelijke en aankoopbegeleider met raad en daad bijstaat. Bermabru heeft anno 2005 meer dan 35 werknemers in dienst en realiseert een jaaromzet realiseert van om en bij de 10 miljoen euro.

DIMASYS SINDS 2001

“Voor Dimasys werkten we met Navision en daarvoor nog met andere maatwerkoplossingen”, verduidelijkt Herman Van Pelt. “Telkens weer stelden we vast dat we na een vijftal jaar alle programmatuur mochten herschrijven bij de release van nieuwigheden. Rotvervelend en duur was dat, omdat je telkens heel wat tijd steekt in het onder de knie krijgen van een systeem en dan moet vaststellen dat je quasi van nul kunt herbeginnen.”

“In 2000 hakten we de knoop door en beslisten we dat we op zoek zouden gaan naar een aanbieder die dankzij een standaardpakket kon inspelen op onze noden”, vult Steven

Vanes aan. “Dat pakket moest in de eerste plaats gebruiksvriendelijk zijn en ons prijzensysteem aankunnen en in een latere fase ook een geïntegreerde webshop toelaten. We spraken met een achttal firma’s en hielden uiteindelijk Infomat over omdat het een bijzonder solide standaardpakket aanbood en het ons daarnaast garandeerde dat het maatwerk dat er zou zijn, mee opgenomen zou worden in het onderhoudscontract. Daarnaast waren we ook bijzonder gecharmeerd door het feit dat Infomat beschikte over een aantal mooie referenties en dat deze firma een gezonde financiële onderbouw had.”

STERKE PUNTEN

Bij Bermabru ontdekte men door de jaren heen dat Dimasys diverse sterke punten heeft. Zo wijst men onder meer op de mogelijkheden van de module import-catalogi leveranciers, de module voor het opvolgen van de verkoop- en aankoopcyclus en de uitstekende voorraadopvolging.

“Héél interessant is dat we generische artikelen, dus die zaken die niet in ons standaard aanbod steken, moeiteloos kunnen beheren dankzij Dimasys”, legt Steven Vanes uit. “We hoeven slechts één generieke artikelcode aan te maken en we beheren dit soort artikel perfect. Achteraf kunnen we toch de historiek en alle andere details nog terugvinden. Bovendien kunnen we speciale goederen of goederen in speciale hoeveelheden eenvoudig beheren.”

Ook de link tussen aan- en verkoop is uitstekend. Op basis van om het even welk nummer, een zendnotanummer, een factuurnummer, een pickbonnummer,... kunnen we de hele verkoopcyclus terug opbouwen en zien we de historiek van elk order. Wanneer besteld, wanneer gepickt, in hoeveel keer gepickt, wanneer getransporteerd, door welke transporteur, enzovoort. Hetzelfde geldt voor de aankoopcyclus, die ongeveer één jaar geleden ook gelinkt werd aan de verkoopcyclus, waardoor we van het een naar het ander rechtstreeks kunnen doorklikken. Het gevolg is dat heel wat klassementen afgeschafte werden en dat we dus daadwerkelijk evolueren richting 'paperless office'."

"Bijzonder handig is tevens de voorraadopvolging", haakt Herman Van Pelt in. "Voordien was het onmogelijk om stockreservaties bij te houden. Nu beheert Dimasys dit en weten we perfect welke klant wat en wanneer heeft gereserveerd. Werden zaken vroeger gewoon uit het magazijn gehaald en betekende dit dat anderen 'pech' konden hebben en langer moesten wachten, dan kunnen we nu exacte leveringstermijnen garanderen, die bovendien op maat kunnen aangeboden worden. We hebben, bijvoorbeeld, klanten die al artikelen gereserveerd hebben voor 2006 volgend jaar en die perfect weten wanneer ze geleverd zullen worden. Een ander belangrijk voordeel is de complete integratie van Dimasys met Microsoft Office. Zo kunnen we heel makkelijk zaken importeren en exporteren van en naar Excel."

VERDERE OPVOLGING

Binnenkort gaat de E-commerce module Dim@shop live, wordt een reeds geïmplementeerde CRM-module (Customer Relationship Management) verder uitgebouwd en gaat men ook meer gebruik maken van de mogelijkheden van zowel Orbis Taskcentre als de Objectmodule.

"Dankzij de webshop zullen professionele klanten niet alleen online kunnen bestellen wanneer ze dat willen, bovendien kan de klant ook de historiek van de eigen bestellingen opvragen via het internet", aldus Steven Vanes. "Dankzij het Orbis Taskcentre (Messaging & Alerting) worden vermittingsignalen voor klanten of interne medewerkers ingebouwd en we ontdekten tevens de mogelijkheden van de objectmodule waarbij diverse gedigitaliseerde documenten via Dimasys teruggevonden kunnen worden, die iedereen in het hele aan- en verkoopproces kan opvragen en afdrukken.

PRIMA CONSULTANCY

Kort samengevat: bij Bermabru is men uiterst tevreden over de samenwerking met Infomat.

"Niet alleen stellen we vast dat het systeem continu verder kan blijven evolueren met de geleverde software, bovendien zijn we ook bijzonder tevreden over de geleverde consultancy. Bij Infomat hebben we nog steeds dezelfde contactpersoon als in het begin en dat betekent dat die persoon, die ons reeds bijstaat van bij de implementatie en opleiding, ons verhaal ook door en door kent en mee kan redeneren", besluit Theo Van Pelt.



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

Cataloog
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.infomt.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