



Cypers

Flexibele eenhedendefinitie cruciaal in de wereld van hout- en plaatmateriaal

EEN BEDRIJF DAT AL HEEL WAT JAREN GELEDEN ZIJN EERSTE STAPPEN RICHTING INFOMAT ZETTE, VINDEN WE TERUG IN WIJNEGEM, NABIJ ANTWERPEN.

CYPERS NV, DAT AL MEER DAN 80 JAAR EEN OMVANGRIJK ASSORTIMENT PLAATMATERIALEN VOERT, ONDERTEKENDE ZIJN EERSTE CONTRACT MET INFOMAT, HET BUSINESS SOLUTION CENTER VAN DE BEURSGENOTEERDE BELGISCHE GROEP SYSTEMAT, AL IN 1998.



DIVERS KLANTENBESTAND

Bij Cypers blijft het ERP-systeem Dimasys na al die tijd een vaste waarde. Door de jaren heen raakte men er evenwel steeds meer van overtuigd dat de aanvankelijk gekochte basismodules onvoldoende waren, waarop men besliste om het pakket uit te breiden met een Marketing Module (CRM), de Advanced Reporting Module en Dim@link.

De klantenportefeuille van Cypers, dat een vijftiental mensen in dienst heeft, is redelijk divers. Naast de levering van vooral keukenwerkbladen, gelamineerde spaanplaten en kantenmateriaal aan de doe-het-zelfhandel, kloppen ook diverse groepen vaklui bij het bedrijf aan. Interieurbouwers, meubelfabrikanten, schrijnwerkers, gevelconstructiebedrijven en zeker specialisten in keuken- en kantoormeubelen worden met diverse producten beleverd.

Dat men koos voor Dimasys is geen toeval. Bij Cypers moeten bepaalde delen van het werk heel nauwkeurig beheerd worden. Het stockbeheer, bijvoorbeeld, moet zo efficiënt mogelijk gebeuren. Ook belangrijk is onder meer een eenhedenpolitiek voor de plaatmaterialen, waarbij rekening gehouden wordt met eventuele beschadigingen.

We worden allerhartelijkst ontvangen door gedelegeerd bestuurder Joachim Fias en diens rechterhand, Ines Van Looy. Beiden kennen de ins en outs van de onderneming op hun duimpje en zijn bijgevolg het best

geplaatst om het over de samenwerking met Infomat – en bijgevolg het ERP-systeem Dimasys – te hebben.

START IN 1998

Beginnen we bij het begin: waarom koos Cypers al begin 1998 voor Dimasys? Aan welke nood moest Infomat voldoen?

“In die periode kwamen er diverse problemen op ons af”, vertelt Joachim Fias. “Zo werd er, bijvoorbeeld, nogal gevreesd voor de overgang naar het nieuwe millennium en was ook de omschakeling naar de euro een mogelijk struikelblok voor de toenmalige maatwerktoepping. Zoals te verwachten viel, klopten we eerst bij onze oude leverancier aan om ons systeem aan te passen voor deze overgangen. Toen bleek dat we geconfronteerd zouden worden met een stevige investering gingen we op zoek naar een andere oplossing. Via die vorige leverancier kwamen we terecht bij Infomat.”

“Wat wij alvast een heel sterk punt vinden van Dimasys is de verkoop- en aankoopcyclus”, weet Ines Van Looy. “Dankzij deze tool kunnen we de hele ketting van het begin tot het einde volgen via één en hetzelfde startscherm. Bovendien worden er ook controles naar Excel in aangereikt, waardoor we wanneer we dat willen zelf kunnen ingrijpen. Daarnaast is ook het stockbeheer heel belangrijk voor ons, omdat het ons toelaat onze doelgroep heel snel te beleveren uit voorraad.”

EENHEDENPOLITIEK

Bij Cypers moet het belangrijkste product, de plaatmaterialen, zo goed mogelijk beheerd worden. Dankzij de Dimasys eenhedenpolitiek kan men die heel nauwkeurig opvolgen.

"Die eenhedenpolitiek is in twee stappen doorgevoerd", verduidelijkt Joachim Fias. "Momenteel kunnen we de platen op de meest diverse vlakken opvolgen, tot en met de vierkante meters in de facturatie. En, voor ons bijzonder belangrijk, ook minderingen aan planken kunnen verwerkt worden. Dit laatste werkt op lengte. Zijn platen niet over de volle lengte bruikbaar, dan wordt er in millimeter uitgerekend wat wel en wat niet bruikbaar is. Het hele blad wordt steeds geleverd bij de klant, maar wat niet bruikbaar is wordt niet gefactureerd. Kan de klant dat niet-bruikbare stuk toch gebruiken, dan heeft hij het materiaal dus gewoon gratis."

ADVANCED REPORTING

Bij Cyfers kan men dankzij Dimasys ook rekenen op een perfecte rapportering. Aanvankelijk werd enkel een externe rapportgenerator Crystal Reports geïnstalleerd, maar later kwam er op aanraden van Infomat ook de module Advanced Reporting bij.

"Crystal Reports gebruikten we maandelijks om de diverse evoluties op te volgen, waardoor vooral onze mensen in de cel verkoop de broodnodige informatie kregen", weet Ines. "Toch kon het nog uitgebreider en daarom kozen we voor Advanced Reporting wat een echte Dimasys module is. Dankzij deze module kunnen we onbeperkt zelf statistieken aanmaken en zo perfect op de hoogte blijven van alles wat we moeten weten. Zo kunnen we onder meer een voorraadlijst halen uit de database of kunnen we op elk moment een voorraadlijst trekken per afsluitdatum."

"Een ander voordeel is dat van de niet gefactureerde zendnota's. Als je een zendnota maakt, wordt het van je voorraad afgetrokken als goederen nog niet naar de klant gestuurd zijn. We werpen gewoon een blik in het systeem en zien

wat nog niet gefactureerd is om die later weer bij de voorraad te tellen. Het systeem hoeft ook geen rekening te houden met bepaalde afsluitdatums. 31 december, bijvoorbeeld, vormt niet langer een probleem..."

TOEKOMST

"De CRM-module wordt voor de toekomst interessant, maar die moeten we eigenlijk nog opstarten", besluit Joachim Fias. "EDI (Electronic Data Interchange) gebruiken we permanent met onze grootste leverancier, de groep DUROpal-Wodego. Wanneer we een order aanmaken in Dimasys, wordt automatisch een EDI-bestand aangemaakt, dat rechtstreeks naar hun ERP-systeem gaat, waardoor de hele transactie binnen een paar minuten afgewerkt kan worden. We verwachten dat EDI in de toekomst ook mogelijk zal worden met andere bedrijven, maar voorlopig halen er nog niet veel de technologie in huis om hiermee te werken.

Dim@shop? Heel interessant, maar voor onze sector nog even toekomstmuziek. We hebben de module al wel, maar verwachten dat we ze pas over een drietal jaar actief zullen gebruiken. In onze wereld bestaat de vraag van de klant nog niet, al denken we wel dat die er op iets langere termijn zal komen."



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