



OLIGO
feel the light

Oligo, Electro Engros en Dutch Light Imports bv

Dimasys ERP live in amper 2 maanden!

EÉN VAN DE OUDSTE GEBRUIKERS VAN HET ERP-SYSTEEM DIMASYS VAN INFOMAT, VINDEN WE TERUG IN DEN HAAG. IN DEZE NEDERLANDSE KUSTSTAD KOOS ONDERNEMER FRANK VAN DER WIEL AL EIND DE JAREN '90 VAN DE VORIGE EEUW VOOR DE INVOERING VAN DIMASYS IN ZIJN DRIE ZAKEN; OLIGO, ELECTRO ENGROS EN DLI BV.



START BIJ OLIGO bv

Directeur van der Wiel implementeerde Dimasys het eerst bij Oligo in het nabijgelegen Rijswijk. Oligo is gespecialiseerd in railverlichting en is in eigen land marktleider op het vlak van laag Volt halogeenverlichting. Daarna was de zaak waarmee de familie van der Wiel al ruim tachtig jaar geleden zijn eerste stappen in de electrowereld zette aan de beurt, Electro Engros v.d. Wiel bv, en waarvan Frank al de derde generatie is aan het hoofd van de onderneming. Electro Engros is een technische groothandel, waar de professional terecht kan voor alle mogelijke elektrische materialen, waaronder heel wat verlichting. Toen hij een tweetal jaren geleden een derde firma oprichtte, Dutch Light Imports bv, dat producten van buitenlandse lichtfabrikanten importeert, werd ook die firma van bij de opstart in de Dimasys-omgeving opgenomen.

"Ik koos indertijd voor Dimasys omdat de eenvoud van de implementatie me enorm aansprak", vertelt Frank van der Wiel. "Een tijdje voor mijn keuze waren we weliswaar naar een andere softwareleverancier overgestapt, maar de oplossingen die die leverde, bevielen me heel slecht. Toen IBM me Dimasys

voorstelde, testte ik de mogelijkheden ervan af en was ik vlug overtuigd. Een vergelijking met vier andere pakketten viel duidelijk in het voordeel van Dimasys uit, vooral dan omdat ik hier een bijzonder praktische Windowsapplicatie in handen kreeg. Dit systeem is praktisch in het gebruik, vooral de import en export van gegevens loopt uiterst vlot."

"Waarom ik niet meteen Dimasys toepaste voor de oudste zaak? Dat had een louter praktische reden. Ik koos ervoor om eerst het pas opgerichte Oligo bv als testcase te gebruiken, omdat deze het makkelijkste te automatiseren viel. We voerden toen immers maar één soort werk. Het gaf ons de kans uit te vissen wat er ons te wachten stond, voor we ook de groothandel onder handen namen."

MODULESISTEEM

Zoals veel andere bedrijven leerde ook Frank van der Wiel de sterkte van het modulesysteem van Dimasys kennen. Hij begon met een basispakket, dat door de jaren heen steeds verder aangevuld werd met onderdelen die perfect aansluiten bij wat er al is. Ook vandaag worden er overigens nog nieuwe zaken toegevoegd.

"We gingen in 1999 op bijzonder korte tijd live. Omdat de opzet van onze database verouderd was, herbegonnen we van nul en binnen de twee maanden waren we al operationeel. Sindsdien kwamen er steeds meer modules bij, waaronder recent de Intercompanymodule.

Die zorgt ervoor dat de drie bedrijven, Oligo, DLI en Electro Engros, voortaan met één productendatabase werken en dat heel wat ingave van overbodige gegevens niet langer nodig is. Dankzij Intercompany hebben we nu een uitstekend zicht op alle voorraden, terwijl bij het afsluiten van een order enkel nog de goederenstroom apart moet behandeld worden. Naast een duidelijke tijdswinst zorgt dit er tegelijkertijd voor dat fouten vermeden worden."

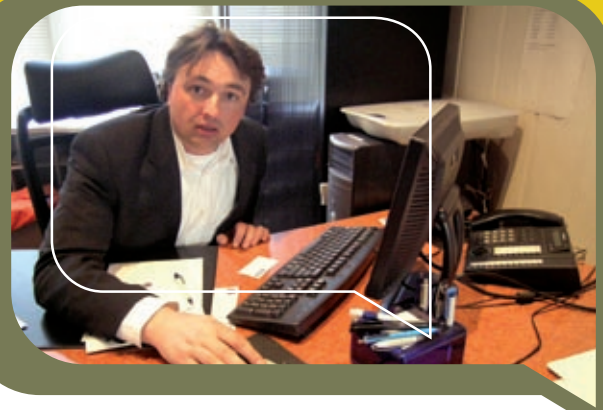
ORBIS KOMT ERAAN

In 2006 staat de implementatie van zowel Orbis Task Center als Scanning Order Entry op het programma. "Ik verheug me op allebei deze zaken, die we overigens al aangekocht hebben. Neem nu Orbis: dat automatiseert terugkerende zaken en zal ervoor zorgen dat we nog klantvriendelijker tewerk kunnen gaan. Een voorbeeldje: stel dat de zaken die een klant bestelde, binnengelopen zijn bij ons, dan kan Orbis er voor zorgen dat er automatisch een smsje naar de klant vertrekt, zodat die meteen op de hoogte is van dit nieuws. Ook de voordelen van de scanning zullen we wel vlug merken. Tot dusver moesten klanten aan de balie een formulier invullen, wat het begin was van een bijzonder tijdrovend traject. Voortaan zal niet meer moeten gebeuren dan het inscannen van de barcodes van de producten, zodat de afhandeling van orders niet enkel veel sneller, maar tevens nauwkeuriger gebeurt."

EXTRA WENSEN?

Of Frank van der Wiel nog suggesties heeft voor de toekomst, vragen we afsluitend. Zijn er zaken die hij graag zo vlug mogelijk ontwikkeld zou zien? "Zeker weten", antwoordt hij prompt. "In de volgende release weet ik dat een klantendashboard wordt aangereikt. Dankzij zo'n systeem krijg ik door één enkele druk op de knop zicht op alle nuttige gegevens die ik nodig heb als ik meer te weten wil komen over die ene klant. Marges, omzet, betalingsgeschiedenis, openstaande offertes en facturen, overzicht mailingacties,... het zijn allemaal zaken die goed om weten zijn voor een verkoopsgesprek al dan niet wordt aangegaan."

"Zo'n dashboard zal trouwens goed van pas komen bij de interne communicatie van een bedrijf omdat het de integratie van heel wat systemen toelaat. Het is een feit dat er nogal wat verschillende databases zijn binnen een bedrijf en zijn filialen. Kan je zo'n dashboard over die databases schuiven, dan krijg je meteen een gericht overzicht! Dit wordt ongetwijfeld één van onze volgende projecten met Infomat!"



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