

L'avenir

L'avenir

Met Ypsos Business hebben we een ERP-systeem met uitgebreide functionaliteit aan een lage prijs en geïmplementeerd in 10 dagen!



GROOTHANDEL L'AVENIR LIJKT VOOR DEZE SPECIFIEKE ERP-OPLOSSING ZOWAT DE IDEALE KLANT. HET BEDRIJF TELT 14 WERKNEMERS EN HEEFT ONGEVEER 5 GEBRUIKERS VOOR HET SYSTEEM. VOOR L'AVENIR, EEN FAMILIEBEDRIJF VAN DE VIERDE GENERATIE, DAT IN 1998 ZIJN 100^{STE} VERJAARDAG VIERDE EN DAT NAAST EEN STEEDS KLEINER WORDENDE EIGEN PRODUCTIE, VOORAL IN- EN VERKOOPT OVER DE GEHELE WERELD, IS QUASI HET VOLLEDIGE YPSOS-PAKKET INTERESSANT.

ALL-IN ERP

Ypsos Business is de nieuwe ERP-oplossing van Informat en diens moederbedrijf Systemat. Gebaseerd op de jarenlange expertise van Dimasys ERP, focust Ypsos Business zich op KMO's van 1 tot 15 gebruikers. Ypsos biedt een standaard pakket voor de groothandel, inclusief E-commerce.

Ypsos is - net als Dimasys - opgebouwd uit een "all-in" basis en bijkomende modules. De basisversie bevat CRM, aankoop, verkoop, voorraad, taksen, object manager en boekhouding. Daarnaast behoren uitbreidingen naar service en dienst-na-verkoop enerzijds en productie anderzijds tot de mogelijkheden. Het systeem kent een zeer aantrekkelijke prijsstelling en wordt in amper tien dagen geïmplementeerd. Net zoals Dimasys is Ypsos Business gebaseerd op Progress technologie, waardoor bedrijven die werken met Ypsos, bij groei moeiteloos kunnen omschakelen naar Dimasys, zonder conversie van de gegevens.

FIETSSPECIALIST L'AVENIR

"Onze familie heeft altijd in de fietsenproductie gezeten en eventjes was er zelfs een ommetje naar motorfietsen", lacht ingenieur Stefan Mariën, wiens oom momenteel aan het hoofd van de zaak staat. "Momenteel assembleren we nog altijd zelf, weliswaar met frames die niet langer hier gemaakt worden omdat

dat te arbeidsintensief werd, en zijn we daarnaast invoerder van het Nederlandse fietsmerk Gazelle. Tegelijkertijd zijn we ook grossier in alle mogelijke onderdelen."

SUPERSNELLE IMPLEMENTATIE

L'avenir ging live met Ypsos op 1 augustus 2006, na een bijzonder snelle implementatie van slechts enkele dagen. Het bedrijf werkte al jaren met een ander systeem op IBM AS/400, waarbij maatwerk gebruikt werd voor de logistieke keten in het magazijn, maar ondervond dat dit systeem niet langer voldeed. Na jaren van proberen en aanpassen, hakte men uiteindelijk de knoop door: "We beginnen met een schone lei."

UITGEBREIDE FUNCTIONALITEIT AAN EEN INTERESSANTE PRIJS

"Daarbij was cruciaal dat we konden werken met standaard software. Van maatwerk hadden we onze buik immers meer dan vol", gaat Stefan Mariën verder. "We vergeleken diverse mogelijkheden en kwamen uiteindelijk bij Informat uit. Even twijfelden we zelfs om Dimasys te implementeren, dat we uitstekend vonden, maar toen we kennismaakten met de kracht van Ypsos wisten we al vlug dat deze oplossing qua prijs een stuk interessanter was, terwijl we voor onze onderneming toch al de troeven die we nodig hadden in handen kregen. Dit was een compleet systeem, dat ons als 'kleine' gebruiker prima diensten kon bewijzen."

"Wij wisten op onze beurt L'avenir ervan te overtuigen dat het met Ypsos de juiste keuze maakte", haakt Stephan Van Bulck, directielid van Informat in. "Dit systeem kwam er niet zomaar, maar werd integendeel jarenlang getest, zodat we er zeker van waren dat er geen kinderziektes meer konden voorkomen."

POSITIEVE RESPONS

Sedert L'avenir Ypsos implementeerde, ondervindt het niks dan voordelen. Bij het vorige systeem kostte elke uitbreiding op het logistieke onderdeel niet alleen handenvol geld, bovendien bleven tal van voor de hand liggende zaken buiten bereik liggen.

"Neem, bijvoorbeeld, de webshop", getuigt Stefan Mariën. "Wilden we daarmee beginnen, dan hadden we een fortuin moeten betalen, zonder garantie op succes. Nu beschikken we integendeel over een betaalbaar standaardpakket, Dim@Shop, dat dit perfect mogelijk maakt."

Hét kenmerk van L'avenir is dat er een heel ruim gamma is. Tegelijkertijd gaat het om producten die door hun kostprijs zo kort mogelijk op voorraad moeten gehouden worden. "Neem alleen maar Gazelle. Daar bestaan ruim 600 modellen van, het spreekt vanzelf dat een dealer die niet allemaal op voorraad kan hebben. Via internet kan men, in real time, voortaan meteen bestellen, zodat wij het juiste artikel kunnen reserveren in onze voorraad of doorbestellen bij onze leverancier."

VERLAGEN VAN DE ADMINISTRATIEVE DRUK

Belangrijk bij L'avenir was verder dat de administratieve druk gevoelig zou verlaagd worden. Daarom ook werd het Ypsos Taskcentre gekocht. "We hebben nog niet alle taken geïmplementeerd, maar nu is al heel duidelijk hoeveel repetitieve taken geparametreerd kunnen worden. Automatische versturing van facturen via e-mail, automatisch versturen van zendnota's via e-mail van zodra een vrachtwagen hier vertrekt, automatische opvolging van onbetaalde facturen, automatische opvolging van backorders en gewenste leverdatums,...

Ypsos kan het allemaal aan. Heel belangrijk, al was het maar omdat we een veel transparanter overzicht krijgen en hierdoor onze aankopen met een maximale kans op succes kunnen plannen. Cruciaal in onze branche, waarbij je maanden ver in de toekomst moet kijken."

TOEGANKELIJKHEID

Als we tot slot nog even polsen naar de snelheid van implementatie, horen we dat nog niet alles geïmplementeerd werd, maar dat men zich daar geen zorgen over maakt. Integendeel...

"Misschien wel het sterkste punt van dit ERP-systeem is dat het zo toegankelijk is waardoor de implementatie een kwestie van dagen wordt", besluit Stefan Mariën. "Bij de voorbereiding kan je veel zelf doen en veel aanpassingen zelf uitvoeren en we ontdekken zelfs nu nog dagelijks zaken die we willen integreren of uitbreiden."

"Het moment van omschakelen kon voor ons niet slechter vallen – onze eigen schuld! –, midden in het hoogseizoen, maar achteraf bekeken maakten we ons zorgen om niets. Ik ben heel gelukkig dat we de knoop radicaal doorhakten. Al was het maar omdat de toegankelijkheid van Ypsos er ook voor heeft gezorgd dat de eigen databases sneller dan we dachten grondig werden uitgemest." (lacht)

YPSOS BUSINESS ERP

BASIS

- CRM / Marketing
- Verkoop
 - Offertes
 - Orderingave
 - Leveringen
 - Facturatie
- Retour klanten
- Aankoop
 - Aankoopaanvragen
 - Herbevoorravingsvoorstellen
 - Aankoopbestellingen
 - Aankoopfactuur
- Logistiek
 - Voorraadbeheer
 - Inslag goederen
 - Uitslag goederen
 - Samengestelde artikelen
- Object Manager

OPTIES

- Retouren leveranciers
- Kassaverkopen
- Maten & kleuren
- Lot & serienummers
- Labelling & barcoding
- Import catalogi leveranciers
- Service / Dienst-na-verkoop
- Productie
- E-commerce
- Ypsos Financials
- Ypsos Document Store
- Ypsos 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.

De Return On Investment (ROI) voor honderden KMO's / MKB bedrijven is reeds een feit. Bezoek onze website www.infomat.eu of neem contact met ons op, dan kunnen wij samen met u de gepaste oplossing zoeken voor uw bedrijf.

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

INFOMAT SA
Parc Industriel des Hauts-Sarts
Rue des Alouettes 121
B - 4041 Millmort
T +32 4 240 57 90 • F +32 4 248 22 68
infomat@systemat.com • www.infomat.eu

SYSTEMAT SA
Chaussée de Louvain 435
B - 1380 Lasne
T +32 2 352 83 11
www.systemat.com

SYSTEMAT LUXEMBOURG
Parc d'Activités Capellen 77-79
L - 8308 Capellen
T +352 31 71 32 296
www.systemat.com