

DOMO ELEKTRO

Linea 2000

Ypsos Business ondersteunt Domo Elektro bij razendsnelle groei



HET BEDRIJF DOMO ELEKTRO IN GROBBENDONK (BIJ HERENTALS) IS EEN VOORBEELD VAN EEN ONDERNEMING DIE GROEIT MET REUZENPASSEN. DOMO ELEKTRO - EIGENLIJK LINEA 2000, MAAR NOG WEINIG MENSEN GEBUIKEN DEZE NAAM – WERD RUIM 20 JAAR GELEDEN OPGERICHT. HET DOEL WAS IN TE STAAN VOOR DE DISTRIBUTIE VAN HET MERK MAGIC LINE. OP VANDAAG WORDT EEN VOLLEDIG ASSORTIMENT KLEINERE HUISSHOUD-TOESTELLEN OP DE MARKT GEBRACHT.

PERFORMANT SYSTEEM

De laatste jaren legt Domo Elektro, een volledig Belgisch bedrijf dat een 35-tal mensen in dienst heeft, groeicijfers voor die jaarlijks telkens de 30% overschrijden. Om alles in goede banen te leiden, is daarvoor een performant ERP-systeem nodig. Alleen al het beheer van de gigantische stroom goederen moet immers goed opgevolgd worden.

Bij Domo Elektro krijgen we meer tekst en uitleg van zaakvoerder Wim De Voeght en Carla Claes, de verantwoordelijke voor het intern beheer, de binnendienst en de boekhouding. Centraal in hun verhaal staat hoe er gewerkt wordt met het volledige Ypsos-pakket, dat waar nodig aangepast werd aan de specifieke noden van Domo Elektro, waar nogal wat handelingen niet geautomatiseerd kunnen worden.

“Huishoudelektro mag je heel breed zien”, lacht Wim De Voeght. “We verdelen honderden producten en het gaat zelfs tot stofzuigers, ventilators of wijnkasten... Het meest bekend zijn we allicht met onze broodbakovens, waardoor iedereen thuis zelf zijn brood kan bakken. Hiervoor helpt het trouwens bijzonder goed dat we een samenwerking hebben met tv-kok Piet Huysentruyt, een man die zich een bijzondere believer toont in onze producten.”

ARTIKEL IN TRENDS

“Ons probleem was dat we werkten met een twintig jaar oud, bijzonder beperkt DOS-pakket”, verduidelijkt Carla Claes, die de praktische opvolging van de vervanging voor haar rekening nam. “De mogelijkheden werden steeds beperkter, zo kon het niet verder. Toen ook duidelijk werd dat de oorspronkelijke leverancier van het systeem op de rand van het failliet stond, moesten we de mogelijkheden op de markt gaan aftasten.”

“Ik herinner me dat ik in 2006 een artikel las in Trends. Daarin ging het over de mogelijkheden van het Infomat-systeem voor de KMO. Dat leek ideaal voor ons. Wij hebben door onze beperkte omvang immers geen aparte IT-verantwoordelijke en bovendien hadden we zeker oren naar de snelle implementatie van het systeem.”

Voor er een beslissing werd genomen, bekeken De Voeght en Claes diverse demo's, vijf in totaal. Daarbij bleek dat Infomat al voor minstens één zaak met kop en schouders boven de rest uitstak: de standaardbasis van het systeem, is bijzonder breed. “Zo is er maar heel weinig maatwerk nodig”, aldus Carla Claes. “Dat bleek voor ons de beste keuze.”

“Toch moesten er enkele zaken aangepast worden”, pikt Wim De Voeght in. “Dat was vooral het geval bij de module dienst-na-verkoop. Hierin verschillen wij van zowat alle andere collega's en moest er dus bijgestuurd worden.”

"We kunnen niet enkel niet té automatisch werken omdat er nogal wat uitzonderingen zijn, bovendien werken onze mensen van de buitendienst niet zoals bij de meeste andere firma's. De vijf eigen technici geven pas na het uitvoeren van een herstelling alle gegevens door aan het systeem, zodat wij intern een perfect zicht hebben op de staat van herstellingen. In samenspraak met Infomat werd dit probleem opgelost en uiteindelijk ontstond een voor ons uniek werkinstrument dat bijzonder makkelijk te bedienen valt."

MOGELIJKHEDEN BLIJVEN ONTDEKKEN

Bij Domo Elektro is men nog volop de mogelijkheden van het systeem aan het ontdekken. "De implementatie startte eind januari 2006", vertelt Wim De Voeght. "Carla kreeg daarbij een doorgedreven opleiding en leidde daarna op haar beurt de ongeveer 15 gebruikers van het systeem intern op. Dat we al op 1 juni live gingen, had een zeer praktische reden. Dat is ongeveer de enige periode van het jaar dat het hier wat rustiger is. Zeker in het najaar moeten we alle zeilen bijzetten."

"Ypsos heeft ons alleszins gegeven wat we ervan verwachtten", gaat Carla Claes verder. "Het systeem is bijzonder gebruiksvriendelijk en functioneert prima. Natuurlijk is het soms nog wat zoeken voor kleinere zaken, maar je bent echt al een muggenzifter als je daarover valt."

CRYSTAL REPORTS EN EDI

Alle mogelijkheden van Ypsos hebben we trouwens nog niet ontdekt. Nu, bijvoorbeeld, krijgt het onder de knie krijgen van het opstellen van lijsten en statistieken (nvdr. Crystal Reports) prioriteit. Deze module stak al in het standaardpakket, maar door tijdsgebrek konden we die nog niet aanleren."

"Een andere zaak die we binnenkort onder handen nemen is EDI (nvdr.: Electronic Data Interchange). Dit doen we op vraag van een aantal grote klanten, zoals Makro of Hubo", vertelt Wim De Voeght. "Dit systeem, waardoor bestellingen geautomatiseerd kunnen worden, is voor ons uitstekend. Het werkvolume daalt bovendien gevoelig omdat het systeem van de klant en dat van ons onderling communiceert, met een minimale manuele tussenkomst."

"T IS FEEST IN HUIS"

Uiteraard horen we ook van Domo Elektro of men al in de verdere toekomst kijkt. Voorlopig blijkt men daar over alles te beschikken wat men nodig heeft...

"Laat ons eerst even verder ontdekken wat we al hebben, dat is al een flinke hap", zegt Carla Claes tot besluit. "Daarnaast is het hier trouwens al vele weken alle hens aan dek om alle bestellingen te kunnen volgen. Weet je, deze week moeten we zelfs de technici inschakelen voor de verzending, zo druk is het."

"Voor mij niet gelaten", lacht Wim De Voeght. "Zoveel werk kan alleen maar betekenen dat we onze nieuwe slogan 'Met Domo is het feest in huis' behoorlijk goed in daden omzetten!"



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 Milmort
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