

QUALITY TOOLS

Polet

... Polet

De klant bestelt en wij werken 'à la carte' af



BIJ POLET NV UIT HET OOST-VLAAMSE BORSBEKE, EEN WERELDVERMAARDE FABRIKANT VAN KWALITATIEF HOOGSTAANDE GEREEDSCHAPPEN VOOR TUIN, BOUW EN INDUSTRIE, IS HET VAN HET ALLERHOOGSTE BELANG DAT ALLEEN PRODUCTEN EN DIENSTEN MET EEN TOEGEVOEGDE WAARDE DE DEUR UITGAAN. DIT MOET UITERAARD PERFECT BEHEERD WORDEN. NET DAARVOOR DEED MEN BIJ POLET NV AL RUIM DRIE JAAR GELEDEN EEN BEROEP OP DE DIENSTEN VAN INFOMAT. HET ERP-SYSTEEM DIMASYS BEWIJST HET BEDRIJF INMIDDELS GOUDEN DIENSTEN.

GEREPUTEERD FAMILIEBEDRIJF

Als we afgevaardigd bestuurder Piet De Coninck interviewen, dan wordt al vlug duidelijk dat we te maken hebben met iemand die zijn zaken bijzonder goed op een rijtje heeft. Bij deze KMO (25 werknemers en 15 mensen in een eigen beschuttende werkplaats), een familiebedrijf dat ruim 100 jaar bestaat, wordt goed nagedacht over hoe de diverse klanten benaderd worden.

SPECIFIEKE WENSEN

Bij Polet nv had men heel specifieke wensen toen men aanklopte bij Infomat. Zo evolueerde het uit een voormalige smidse gegroeid bedrijf van een onderneming die volledig uit voorraad werkte tien jaar geleden naar een kanbansysteem waarin enkel de 20-80 producten op voorraad gehouden werden: de twintig sterkste producten die tachtig procent van de omzet uitmaakten lagen op voorraad, de rest werd geassembleerd bij de bestelling van de klant. In 2003 werd nog een extra ingrijpende stap voorwaarts gezet. Voortaan wordt er 'assembled to order': de klant bestelt en bij Polet nv werkt men à la carte af. Het spreekt voor zich dat een dergelijk systeem door een performant softwaresysteem moet ondersteund worden.

"Van een voorraadgedreven systeem kwamen we over een kanbansysteem (met vaste lotgroottes met een magneetetiketje erop) tot Dimasys-ERP, dat assembling to order mogelijk maakt", gaat Piet De Coninck verder. "In ons huidige systeem hebben we alleen nog onderdelen, die allemaal beheerd moeten worden, iets wat Dimasys perfect beheerst. Alle klanten worden aan een bepaalde route met bijhorende leverdag gekoppeld en de orders worden also aan een bepaalde leverdatum gekoppeld. Zo kunnen we fabriceren of samenstellen en amper één dag later al leveren, via onze eigen transportdienst of bijkomende transporteurs. We zijn er alleszins heel trots op dat we een gemiddelde servicegraad van 97 tot 98 procent halen in 'normale' weken. Dat cijfer ligt uiteraard iets lager tijdens de opstartmaanden van het tuinseizoen door het vaak zeer grillige vraagpatroon van die periode.

KEUZE NA OPMAAK LONGLIST

Bij Polet nv werd resoluut gekozen voor quasi het volledige pakket van het ERP-systeem Dimasys, nadat de markt nauwkeurig afgetast werd. Inmiddels is de familieonderneming, die naast Polet nv nog vier andere bedrijven overkoepelt, volledig overgeschakeld op Dimasys. De servers van het systeem staan opgesteld in Borsbeke. "We lieten ons bijstaan door een extern adviseur die samen met ons het lastenboek schreef", haakt Piet De Coninck in. "We maakten een longlist van de diverse ERP-leveranciers op de markt en hielden uiteindelijk twee namen over: onze oude leverancier en Infomat."

"Het werd vlug duidelijk dat Infomat veel sterkere wapens in huis had omdat hun pakket niet enkel heel wat breder geëvolueerd was dan ons oude pakket, maar dat Dimasys bovendien heel wat toegevoegde waarde bood naar de toekomst."

WAREHOUSE MANAGEMENT EN ORBIS TASKCENTRE

Bijzonder interessant is om te kijken hoe Polet nv het Warehouse Management in goede banen leidt dankzij de Dimasys Warehousing Module. Nadat in 2004 beslist werd om het magazijn volledig te automatiseren middels RF, is men anno 2006 klaar om hiermee live te gaan.

"De voorbereiding was allerminst simpel en we wilden dat we niet 'liepen voordat we konden stappen'. Daarom schakelden we over in twee stappen, nadat we begin 2005 naar een volledig nieuw gebouwde magazijn overstapten. In een eerste fase moest daarom niet enkel het personeel opgeleid en omgeschoold worden, bovendien stonden we voor een volledige hertelling en herlocalisatie van alle magazijnonderdelen. Dit alles moest gekoppeld worden aan een systeem van automatische herbevoorrading van de verschillende assemblageafdelingen. In een tweede fase moet alles wat outbound gaat volledig draadloos met een dubbele controle geregeld worden, zodat we de klant ideaal en foutloos kunnen bedienen."

In 2005 werd overigens niet enkel gewerkt aan het Warehousing Management. Inmiddels leerde men bij Polet nv ook de troeven kennen van het Orbis Task Centre, Messaging & Alerting. "We gebruiken Orbis vooral als proceshulpje, waarmee ik bedoel dat we zaken uit de database gaan halen en die dan doorsturen naar

diegenen die de gegevens nodig hebben om ze vooruit te helpen. Ik denk dan, bijvoorbeeld, aan een profiel van de klanten, hun geschiedenis, een melding van geblokkeerde klanten aan de verkoop,... Sedert midden 2005 bevragen we de database trouwens ook voor gerichte informatie."

'WIJ ZIJN NET ZOALS DELL'

Tijdens het interview werd steeds duidelijker dat Polet nv in de toekomst nog veel meer mogelijkheden van Dimasys wil ontdekken.

"Mooi zou zijn dat we een CRM-module kunnen implementeren", besluit Piet De Coninck. "Een mobiel bruikbare marketingmodule voor ons salesteam zou ons nog verder vooruit kunnen helpen, zeker nu we steeds Europees denken. En voor de rest? Daarmee verwijs ik graag naar een uitspraak die in ons optimalisatieproces gebruikt werd door een medewerker 'Wij zijn net zoals Dell', waarmee we bedoelen dat we als fabrikant net als deze computerfabrikant op vraag van de klant net datgene op maat samenstellen wat die nodig heeft. Als Dimasys ons daar in de toekomst nog verder bij kan helpen, is dat uiteraard een uitstekende zaak en creëren we als partners de ideale win-win situatie!"



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
Dimalink (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