



## Jean Heybroek

**“Wij hebben op vlak van service-bekendheid een voorbeeldfunctie in Nederland”**

HET GROENBEDRIJF JEAN HEYBROEK BV UIT HOUTEN WERD ZO'N 104 JAAR GELEDEN OPGERICHT EN TELT EEN VEERTIGTAL WERKNEMERS. RECENT IMPLEMENTEERDE HET BEDRIJF HET ERP-SYSTEEM DIMASYS VAN BEGIN TOT EIND, REKENT HET OOK OP DE DIENSTEN VAN HET BOEKHOUDPAKKET EXACT FINANCIALS EN DOET HET OOK EEN BEROEP OP EEN GEMEENSCHAPPELIJK ONTWIKKELDE MODULE VOOR GARANTIEOPVOLGING. HIERDOOR FUNCTIONEERT DE UNIEKE LEVENSLANGE DIENST-NA-VERKOOP VAN JEAN HEYBROEK BV OPTIMAAL.



### VIJF PRODUCTGROEPEN

“Algemeen kan je stellen dat Jean Heybroek bv uiteenvalt in vijf productgroepen, die elk door een eigen Product Manager geleid worden”, stelt Roon Hylkema, directeur-eigenaar van het bedrijf. “De twee belangrijkste groepen daarvan liggen in de groensector. Enerzijds richten wij ons op de professional in de groensector, anderzijds beleveren we ook de particulier. Het belangrijkste onderdeel in deze groepen is dat waarin we ons richten naar de vakman met professionele machines, zoals de Amerikaanse machines van Toro, die we al meer dan 50 jaar officieel verspreiden.”

“De drie andere groepen liggen in totaal andere sectoren. de industriële schrob- en schoonmaakmachines, beregeningsinstallaties voor onder meer golfbanen en tot slot beschikken we ook over een afdeling grondtechniekmachines die dienen voor de aanleg van ondergrondse infrastructuur zoals gasleidingen of drukrioleringen.”

### ZWAARTEPUNT OP LOGISTIEK EN SERVICE

“We stelden een programma met wensen en eisen op en vergeleken in totaal zeven leveranciers”, legt Service & Parts Manager en Verantwoordelijke Logistiek Theo Van Engelen uit. “Via onze vragen en wensen maakten we duidelijk dat ons zwaartepunt vooral ligt bij de logistiek, omdat we zoveel

artikelen hebben, en bij de service. In onze branche is de ‘repeat verkoop’, die indirect ontstaat door een goede service, bijzonder belangrijk, vandaar.”

“Een andere belangrijke eis was dat er geen losse einden mochten zijn aan het programma”, vult Roon Hylkema aan. “We wilden als klant absoluut zeker zijn waar we terecht kwamen en niet geconfronteerd worden met onduidelijkheden. Het voelt niet goed aan als je als klant aan je lot wordt overgelaten, dus moest dat absoluut vermeden worden.”

### GEEN EIGEN IT-AFDELING, FUNCTIONALITEIT ALLERBELANGRIJKST!

Al vlug bleek dat Infomat veruit de beste troeven op tafel kon gooien. “Het klikte meteen omdat bij het eerste contact met Infomat Nederland op alle vragen een klaar en duidelijk antwoord kwam”, aldus Roon Hylkema. “Zij konden ons heel snel laten zien hoe ze zouden inspelen op onze wensen. Een aanvankelijk struikelpunt was dat men geen garantiemodule kon aanbieden, maar we waren behoorlijk vlug overtuigd dat Infomat die garantiemodule samen met ons kon ontwikkelen, tegen een betaalbare prijs. Ons eerste contact hadden we net voor de zomervakantie en al in augustus hakten we de knoop door, wat illustreert hoezeer we geloofden in deze leverancier.”

“Voor ons is het van cruciaal belang dat we over een informaticasysteem beschikken dat zo toegankelijk mogelijk is. Net als de meeste andere bedrijven van onze grootte beschikken we niet over een eigen IT-afdeling, waardoor functionaliteit van een systeem primordiaal is.

Kortom, we wilden een systeem waarmee we mensen goed advies kunnen geven, waarbij het informaticasysteem fungeert als een stuk gereedschap”.

### “EÉN DRUK OP DE KNOP EN WE WETEN WELKE MACHINES DE KLANT HEEFT MET DE HELE HISTORIE”

“Wij hebben op het vlak van servicebekendheid een voorbeeldfunctie in Nederland”, vult Theo Van Engelen aan. “Dat willen we verder aanscherpen naar de klant toe via een prima automatiseringssysteem. In ons geval betekent dat dat we meer moeten doen dan louter technische hulp bieden, we moeten ook logistiek bijzonder sterk zijn dankzij, bijvoorbeeld, een ultrasnelle leveringsdienst van onderdelen.”

“Op dit vlak is Dimasys voor ons zeker de beste keuze omdat het beschikt over heel veel troeven. Neem, bijvoorbeeld, het onderdeel machineparken. Dat functioneert uitstekend, nu weten we dankzij één druk op de knop welke machines een klant heeft staan, zodat we meteen kunnen ingrijpen. Een ander voorbeeld zijn de stamkaarten. Elk artikel beschikt over een dergelijke stamkaart, waarop je een schat aan informatie kwijt kunt.”

### CRM-MODULE EN ELEKTRONISCH BESTELLEN

Het verhaal houdt hier overigens helemaal niet op. “In de nabije toekomst wordt er nog de CRM-module

geïmplementeerd. De implementatie van de E-commerce module Dim@Shop is net achter de rug en meteen daarna zal de koppeling van het eigen systeem met dat van de leveranciers mogelijk gemaakt worden wat voor ons uiterst belangrijk is, omdat wij op onze beurt net hetzelfde moeten doen. De grote jongens accepteren tegenwoordig alleen nog elektronische bestellingen, wat maakt dat wij op onze beurt hetzelfde moeten doorvoeren om competitief te blijven. Tweemaal dezelfde gegevens invoeren is niet meer van deze tijd en kunnen we vermijden dankzij Dimasys.”

“Dankzij onze webshop kunnen klanten elektronisch bestellen bij ons”, weet Theo Van Engelen. “De klant zal daar zeker niet slechter van worden, omdat wij de kortingsstructuren van onze producten zullen aanpassen. De klant heeft ook het onmiskenbare voordeel dat hij ‘in real time’ veel meer informatie krijgt. Zo ziet hij, bijvoorbeeld, wat er op voorraad voorhanden is en kan hij ook allerlei productgerelateerde informatie downloaden, waardoor een win-win situatie ontstaat.”



## 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](http://www.infomat.be) of [www.infomat.nl](http://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](mailto:infomat@systemat.com) • [www.infomat.be](http://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](mailto:infomat@systemat.com) • [www.infomat.be](http://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](mailto:info@infomat.nl) • [www.infomat.nl](http://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](mailto:infomat@systemat.com) • [www.infomat.be](http://www.infomat.be)