



Partner Safety

Dimasys ERP beheert de maten en kleuren van Partner naar wens

EEN VAN DE STEEDS TALRIJKER WORDENDE GEBRUIKERS VAN HET ERP-SYSTEEM DIMASYS VAN DE BEURSGENOTEERDE BELGISCHE GROEP SYSTEMAT VONDEN WE IN BORSBEEK, NABIJ ANTWERPEN. PARTNER KAN JE NIET ZOMAAR INPASSEN IN HET RIJTJE GETUIGENISSEN DIE IN HET VERLEDEN DE REVUE PASSEERDEN.

staat ook dat we een volwaardige 'safety service provider' moeten zijn. Daarom moeten we fungeren als partner voor zowel onze klanten als onze leveranciers en zijn we veel meer dan louter handelaar."

PERFORMANTE ERP-OMGEVING

Deze filosofie legde de onderneming blijkbaar geen windeieren. Na de start in Borgerhout groeide het bedrijf gestaag en werd een verhuis in 1993 naar het huidige pand noodzakelijk omdat er veel meer magazijnruimte nodig was. Momenteel heeft Partner bvba een twintigtal mensen in dienst, in een gebouw dat kan onderverdeeld worden in drie verschillende soorten ruimtes: 400 m² toonzaal, 600 m² bureau en 1.200 m² magazijn.

"Centraal staat dat zowel de buiten- als de binnendienst steeds klaarstaat om alle vragen en problemen in verband met persoonlijke bescherming en welzijn op het werk aan te pakken. Onze kennis brengen we in de praktijk via productdemo's en trainingen."

"Uiteraard heb je hiervoor een accurate logistieke dienst nodig", haakt Steven Boets in. "Omdat correcte orderopvolging en stipte leveringen een prioriteit zijn, is een performante ERP-omgeving een noodzaak, zeker omdat we via een ruime stock en een professionele magazijndienst garant moeten staan voor een klantgerichte service."

Zoals elk bedrijf dat groeit, veranderen ook de noden op informaticavlak. Partner bvba was redelijk tevreden over het systeem dat het gebruikte, maar moest de markt op omdat dit systeem niet verder werd ontwikkeld. Bovendien zat het in een niet-Windowsomgeving.

"In 2002 screenden we een viertal kandidaten, waaronder Infomat. In april 2003 kozen we voor Dimasys", vertelt Willy Tuymans. "Twee van de kandidaten vielen tamelijk vlug af, maar de tegenkandidaat voor Dimasys had eveneens veel te bieden.



OPGERICHT IN 1984

In 1984 besloten zaakvoerders Willy Tuymans en Henri Soors om een handelsonderneming op te starten in persoonlijke beschermingsmiddelen. Het bedrijf, dat geen producent is, voorziet in een totaalpakket aan PBM's (Persoonlijke Beschermingsmiddelen). Naast de distributie van producten, wil het tegelijk de nodige service bieden, allemaal met het oog op de veiligheid op de werkvloer. Aangepast veiligheidsschoeisel, gehoorbescherming, veiligheidsbrillen, beroepskledij met bedrijfslogo,... het zijn maar enkele voorbeelden uit het duizenden artikelen tellende aanbod dat er momenteel is.

In Borsbeek spreken we Willy Tuymans en Steven Boets, netwerkbeheerder en ook hoofd van de commerciële binnendienst. Beiden leggen uit waarom ze al in 2002 kozen om hun oude systeem (Minerva) in te ruilen voor het ERP-pakket Dimasys.

Om een en ander goed te begrijpen is het absoluut noodzakelijk dat Partner duidelijk gesitueerd wordt. Alleen zo wordt immers duidelijk waar de noden van dit bedrijf liggen.

"Alleen al onze naam, waarvoor ik inspiratie opdeed tijdens een beurs in Hannover, geeft informatie aan de klant. Wij kunnen slechts het verschil maken door een nauwgezette en klantgerichte benadering", verduidelijkt Willy Tuymans. "Partner is niet enkel een productleverancier. Nee, helemaal bovenaan op onze agenda

Dat we uiteindelijk voor Dimasys opteerden had te maken met het feit dat het duidelijk meer gestandaardiseerd was en al onze wensen in de standaardfunctionaliteit aanwezig waren, daar waar we bij de andere overblijvende aanbieder meer moesten 'knutselen'."

"De sterkte van Dimasys is dat het een heel duidelijk stramien heeft", aldus Steven Boets. "Het duurde wel een tijdje om het onder de knie te krijgen, maar inmiddels draaien we echt op kruissnelheid en ontdekken we nog steeds nieuwe mogelijkheden."

"Waar ik moet aan toevoegen dat er blijvend aangepast moet worden, iets wat kan door de modulaire opbouw", aldus weer de zaakvoerder. "Nu, dat is niet meer dan logisch, onze onderneming is dan ook niet simpel qua structuur en evolueert permanent. We mogen dan wel klein zijn, maar zijn zo divers dat een heel persoonlijke benadering geen luxe is. Dimasys is perfect geschikt voor een nauwkeurig omliggende omgeving, maar dat zijn we net niet, waardoor er heel veel communicatie tussen gebruiker en fabrikant van het systeem nodig is."

IMPLEMENTATIE MODULE KLANTCONTRACTEN

Willy Tuymans benadrukt dat we het bovenstaande zeker niet als kritiek mogen beschouwen. Hij toont zich integendeel bijzonder tevreden met de manier waarop er gecommuniceerd wordt met Infomat. Dimasys functioneert bovendien zonder de minste hapering en dat in een bijzonder complexe omgeving.

"Kijk, de aanwezige modules werken prima. Ze geven antwoorden op de diverse vragen van bedrijven en spelen in op vragen van klanten", aldus Willy Tuymans. "Het was wat zoeken voor ons en ik moet eerlijk

toegeven dat we nog niet alle mogelijkheden ontdekt hebben. Met de E-commerce module, bijvoorbeeld, valt nog heel wat doen."

"Binnenkort wordt trouwens een voor ons uiterst belangrijke nieuwe module geïmplementeerd, die van de klantcontracten. Vitaal is dat voor Partner bvba, omdat wij werken met heel veel producten en we op voorhand per klant reservaties contractueel gaan vastleggen. Klant X sluit een contract af voor levering van product Y en Z, met speciale prijzen voor speciale hoeveelheden volgens een bepaald schema. Dit vergt de nodige voorraadintelligentie waarbij Dimasys ons perfect kan helpen."

"Wat ik absoluut wil benadrukken is hoe sterk Dimasys is bij de in- en output van gegevens", besluit Steven Boets. "Dat verloopt bijzonder goed. Uiterst interessant wordt dat het systeem zal kunnen inspelen op onze specifieke problemen. Bij aankoop zullen we, bijvoorbeeld, meteen kunnen zien hoeveel een product kost, welke hoeveelheden er in het verleden werden besteld, welke aankoopcondities her en der van toepassing zijn, welke verpakkingsvormen, enzovoort... Geen luxe als ik meegeef dat we overal ter wereld aankopen doen en rekening moeten houden met schommelende prijzen, onder andere door de wisselende koers van de dollar."



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