



DIMASYS_{ENT} bezorgt QuestControl vereiste efficiëntieslag

Pag. 2

genesisWorld

Infomat introduceert zijn nieuwe CRM-oplossing: GenesisWorld

Pag. 3

Een efficiënte IT-infrastructuur op maat van uw bedrijf dankzij de nieuwe servers van Fujitsu

Pag. 4

INFOMAT NEWS

Infomat NV - Laarstraat 16b - 2610 Wilrijk - tel.: +32 3 820 60 00 - fax: +32 3 830 69 42
Infomat BV - Meander 251 - 6825 MC Arnhem - tel.: +31 26 376 34 81 - fax: +31 26 376 34 80

a passion for solutions

Nieuwkomers...



Superplastic

Sinds een halve eeuw is Superplastic gespecialiseerd in de verkoop en distributie van allerhande plastic en synthetische materialen en accessoires (bv. plastic platen, regentonnen, regenputten, afvoeren, goten, sceptische putten, ...) voor de bouwnijverheid, openbare werken en huishoudelijk gebruik. Het Luikse bedrijf beschikt over een erg grote stock van allerhande materialen voor het bouwen van huizen, zwembaden, veranda's etc. van zo'n 15.000m². Het bedrijf telt vandaag een 40-tal werknemers en beschikt over een eigen catalogus met zo'n 24.000 artikelen.



3 jaar geleden startte de directie haar zoektocht naar een nieuw geschikt ERP-systeem en een 10-tal concurrenten werden geanalyseerd. Net voor de vakantie werd de knoop uiteindelijk doorgehakt in het voordeel van DIMASYS_{ENT}.

De afgelopen jaren kende Superplastic een continue groei en daarom rekent men nu op DIMASYS ERP om deze groei nog te versnellen en ondersteunen met een professionele tool. De directie van het bedrijf denkt erover na om elders in Wallonië nog een extra vestiging te openen en hoopt tevens op een groei van haar activiteiten door te starten met verkoop via het internet, dankzij de E-commerce module van DIMASYS_{ENT}.

ECK

"Regeren is vooruitzien", en vooruitzien kan je best gefundeerd doen op basis van het verleden en exacte cijfers.



En dat is ook wat de directie van ECK ertoe heeft aangezet, naast de bestaande statistieken binnen DIMASYS nu ook de DIMASYS i8 Business Intelligence modules te gaan gebruiken. Dankzij de i8 Executive Viewer worden statische gegevens nu dynamisch en kan de gebruiker vanuit een bestaand rapport of weergave verder analyseren en worden 'on the spot' nieuwe weergaves en rapporten gemaakt. In cijfervorm, maar evenzeer in grafiek en met een dashboard.

In de plaats van telkens opnieuw een statisch rapport te laten maken, kan elke gebruiker nu zelf door drag and drop zijn eigen analyses maken met de garantie dat iedereen naar exact dezelfde data kijkt wat bij klassieke excel-exports wel eens anders is. Veel analyse-plezier gewenst...

Tuindeco



TuindecO International (vroeger ook gekend als het familiebedrijf Weering Handelmaatschappij) is gevestigd in het Nederlandse Coevorden in het Oosten van het land. Sinds 1993 is TuindecO een groothandel met eigen import- en exportkanalen, gespecialiseerd in de distributie van tuinartikelen. Vooral de diverse soorten blokhutten zijn een geliefd artikel. Tijdens de afgelopen jaren groeide het bedrijf met een gemiddelde van 20%, wat de beheersbaarheid er niet eenvoudiger op maakte. Daarbij komt nog eens dat de markt waar TuindecO zich op begeeft erg seizoensgebonden is: van zodra de lente aanbreekt of de eerste zonnestralen voelbaar worden, schieten de bestellingen en dus de leveringen de hoogte in. Een samenloop van deze 2 factoren zorgde ervoor dat de directie besliste om te gaan zoeken naar een softwaresysteem dat beter aansluit bij de nieuwe manier van werken.

In haar zoektocht naar een nieuw geschikt ERP-systeem bracht Platra (Utrecht) – een referent van Infomat - het bedrijf in contact met het ERP-systeem DIMASYS_{ENT}. Met enthousiasme vertelde men waar de kracht van DIMASYS_{ENT} te vinden was: met name de integratie tussen de logistieke en de financiële transacties, alsmede de vele (vooral standaard) functionaliteiten en de uitgebreide warehouse automatisering.

In juni van dit jaar is de beslissing genomen om met Infomat in zee te gaan. Het project wordt gefaseerd geïmplementeerd gezien de grote tijdsdruk: voor het nieuwe tuinseizoen, dat in maart 2012 van start gaat, moet fase 1 volledig geïmplementeerd zijn. Nadat de basis logistieke functies geactiveerd zijn met een integrale koppeling naar de financiële administratie, zal van start gegaan worden met de nieuwe E-commerce website. Omdat nagenoeg alle beschikbare modules van DIMASYS_{ENT} werden aangeschaft zal fase 2 zich voornamelijk richten op de module WMS in combinatie met RF-scanning.

Polymer Insulation Products



In februari 2011 verhuisde Polymer Insulation Products naar het Meetjesland. Centraal gelegen tussen Brugge en Gent biedt de gemeente Maldegem immers een ideale uitvalsbasis. Het bedrijf produceert en distribueert Polyurethaan isolatieschuimen, oftewel 2-componentenschuimen voor allerhande industriële toepassingen (isolatieschuim voor passiehuizen, voor raamdichtingen, dakisolatie, ...).

Met een gloednieuw magazijn van 3300m² en 400m² kantoorruimte ging zaakvoerder Filip Audenaert op

zoek naar een geschikt ERP-systeem om alles in goede banen te leiden. DIMASYS_{WKG} bleek al snel te voldoen aan alle eisen, waaronder het verwerken van ADR gevarengooderen. Het systeem van ADR omvat een puntenklassement per product. Ook zal er uitgebreid gebruik gemaakt worden van de module Lot- en serienummer om de traceability van loten en specifieke artikels mogelijk te maken. Filip Audenaert en zijn team beginnen alvast met groot enthousiasme aan de implementatie.

Gemeente Riemst



Gemeente Riemst, in het uiterste oosten van de provincie Limburg, koos deze zomer voor het ECM systeem CORSA. De inwoners vroegen al langer om een uitgebreidere dienstverlening van de gemeentelijke diensten en dat in combinatie met het Vlaamse gemeentedecreet, deed alles in een stroomversnelling komen. Het gemeentedecreet omvat onder andere dat gemeenten verplicht zijn hun postregistratie en klachten vast te leggen en hun dienstverlening naar de burgers transparanter te maken.

In 2011 zal de gemeente gebruik maken van enerzijds 1 centraal adressenbestand, waarin alle adresgegevens van alle burgers, bedrijven, instellingen, vzw's, ... up-to-date worden bijgehouden. Deze CRM-database zal toegankelijk zijn voor alle bevoegde diensten, zodat zij steeds over de juiste adres- en contactgegevens van hun 'klanten' beschikken.

Daarnaast zullen alle inkomende poststukken en facturen ingescand worden zodat zij via een workflow de juiste weg kunnen volgen doorheen de organisatie om afgehandeld te worden. Inkomende facturen zullen niet alleen gedigitaliseerd worden, de CORSA/Extractor module zal er voor zorgen dat alle relevante informatie automatisch van de factuur wordt afgelezen en in het boekhoudsysteem wordt ingelezen. Hierdoor zal de financiële dienst zich meer kunnen toeleveren op controle en minder tijd verliezen aan repetitieve werkzaamheden.

In 2012 zal het project nog een vervolg krijgen: alle administratie rond het beheren en organiseren van de diverse overlegorganen van de gemeente (College, gemeenteraad, cultuur,...) zal via CORSA/Notulenbeheer geautomatiseerd worden. Tot slot zijn er ook al plannen om alle aanvragen van burgers consulteerbaar te maken via de website, uiteraard met de nodige beveiliging. Gemeente Riemst zal binnenkort dan ook één van de voorlopers zijn in de verdere automatisering bij de lokale besturen.



Na een eerste, kwalijke ervaring met een ERP-implementatie, schreef QuestControl B.V. (Wormerveer), een groothandel in PC-games en accessoires, een nieuwe "pitch" uit. De lijst vereiste functionaliteiten oogde lang. Uiteindelijk viel de keuze op DIMASYS|ENT omwille van de flexibiliteit en de efficiëntie die de oplossing binnen bereik bracht. De bewezen "track record" van leverancier Infomat in de groothandelssector zorgde voor extra credibiliteit en professionaliteit. Functioneel bleek DIMASYS|ENT ook bij machte om de problematiek van de backorders afwikkeling en bijhorende leveringskosten op te lossen. De applicatie is overigens ook al klaar voor de consolidatie van de warehousing activiteiten die QuestControl binnen afzienbare tijd hoopt door te voeren.

De gebroeders Rayen en Navin Narain, fervente aanhangers van game consoles en controllers, richtte in 2002 in Wormerveer QuestControl op, dat vier jaar later een B.V.-structuur kreeg aangemeten. QuestControl is o.a. distributeur van Razer, de wereldwijde nummer één in PC-gaming, in België en Nederland. Vandaag de dag bestaat QuestControl's assortiment uit spel-consoles en PC-games, PC-accessoires allerhande en multimedia-toebehoren. Sinds zowat anderhalf jaar wordt het aanbod stelselmatig verruimd met telecom-accessoires allerhande. "In wezen is QuestControl een accessoirespecialist. Ons assortiment omvat intussen een drieduizendtal referenties," vat sales director Rayen Narain samen. Klanten van QuestControl zijn grootdistributeurs en online ketens in België en Nederland, al dan niet binnen de elektronica-branchen. Voorbeelden zijn MediaMarkt, FNAC, Dreamland, Dynabyte, Dixons, ...

Behoeftte aan efficiëntie

Rayen Narain: "In onze sector is de communicatie met de afnemers van vitaal belang en concurrentieonderscheidend". Wie de hoge communicatiestandaarden van de distributieketens niet haalt, mag zijn leveranciersstatus vergeten. Als QuestControl gingen we derhalve op zoek naar een hoogperformante ERP-applicatie die koppelt met de (online)-platformen van de klanten. Zodat die ten allen tijde inzage hebben in de beschikbare voorraden en de gangbare prijzen. Die informatie diende bovendien automatisch in de IT-systemen en de webshops van de klanten te kunnen worden geïntegreerd".

Een eerste project met een vooraanstaande ERP-leverancier kende een desastreus verloop en werd door de groothandel na zes maanden afgeblazen wegens een "schromelijk te kort schieten van de geboden standaardfunctionaliteiten". Gevolg was de opstart van een brede marktbevraging bij zowat alle ERP-aanbieders in de markt, met een precieze omschrijving van de automatiseringsvereisten.

DIMASYS|ENT

Uiteindelijk viel de keuze op het ERP-pakket DIMASYS|ENT van Infomat. "Infomat bleek meer te kunnen bieden dan de andere aanbieders, zeker op het stuk van de specifieke problematiek van de verwerking van de backorders en de correlatie tussen afnamevolumes en bijhorende vrachttarieven," bevestigt Rayen Narain. De klanten van QuestControl hanteren immers elk een eigen bestelwijze. Sommige bestellen wekelijks, andere spreiden hun bestellingen over verschillende



weekdagen. Van belang is bijgevolg dat het ERP-systeem over voldoende intelligentie beschikt om de vrachttarieven automatisch te berekenen in functie van een bepaalde bestelperiode. Bovendien moet de applicatie ten allen tijde een accuraat inzicht bieden in de beschikbaarheid van de voorraden.

"Met DIMASYS|ENT stond Infomat duidelijk het verst gevorderd qua functionaliteit en mogelijke parametrisatie. Dat bleek ook uit de korte implementatietijd die nauwelijks een zestal maanden in beslag nam," zo nog Rayen Narain.

Koppeling met klantensystemen

Inmiddels zijn de modules Inkoop, Verkoop, Voorraadbeheer en (deels) Maatwerk van DIMASYS|ENT operationeel. Momenteel is QuestControl volop bezig met de koppeling van zijn website met de systemen van de grote online afnemers met het oog op een optimale digitale uitwisseling van informatie. "Nog voor het jaareinde hopen we met het tweeledig e-commerce luik van start te gaan. Enerzijds gaat het om de cruciale koppeling van de informatie (voorraad-, prijzen productinformatie) met de IT-systemen van de klant vanuit een sterk uitgesproken SOA (service-oriented architecture)-insteek. Die biedt de afnemer de mogelijkheid, conform zijn behoeften, de benodigde informatie in real-time op te halen via een FTP-server, e-mailberichten dan wel op SOA-basis. Anderzijds voorziet de module in een voor klanten toegankelijke webshop, waar kandidaat distributiebedrijven of eindconsumenten productinformatie kunnen inwinnen," verduidelijkt de sales director.

Het DIMASYS TaskCenter binnen DIMASYS|ENT tekent bovendien voor een verhoogde service-graad door rond-de-klok automatisch berichten te genereren die de klant informeren omtrent het tijdstip van toelevering van bepaalde klanten of rond bepaalde promotieacties.

Verdere efficiëntieverhoging verwacht QuestControl op korte termijn door de ingebruikname van scantechnologie in combinatie met de warehousing module. Met DIMASYS|ENT heeft QuestControl overigens meteen de basis gelegd voor een optimalisatie van zijn warehousingactiviteiten als die binnen afzienbare tijd op één locatie worden gecentraliseerd. Vooral nog zijn die bedrijvigheden

over drie verschillende locaties in Wormerveer gespreid.

QuestControl zette in de voorbije jaren onafgebroken sterke groeiprestaties neer. "Op dat élan willen we op zijn minst doorgaan. De nieuwe efficiëntieslag die we halen uit de implementatie van DIMASYS|ENT, inzonderheid door te koppelen met de bedrijfssystemen van onze klanten, zal zich vertalen in een bijkomende groei van 20 tot 30%," besluit Rayen Narain.



"Met DIMASYS|ENT vond QuestControl een hoogperformante ERP-applicatie die koppelt met de (online) platformen van de klanten. Zodat die ten allen tijde inzage hebben in de beschikbare voorraden en de gangbare prijzen.

Die informatie wordt bovendien automatisch in de IT-systemen en de webshops van de klanten geïntegreerd," aldus sales director Rayen Narain

(Foto W & F).



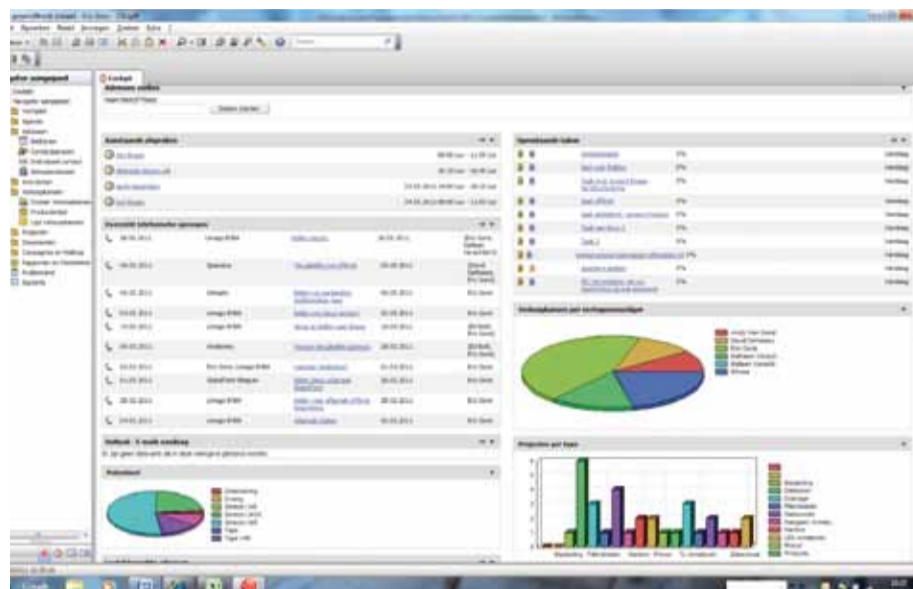
Spreekt men over verkoop en marketing, dan denkt men in eerste instantie aan de verkopers en de marketeers zelf. Wat echter meestal vergeten wordt, is dat een goede softwaretool om alles goed te beheren in deze tijd onontbeerlijk is. Wie meer wil verkopen, meer rendement wil halen, kan hiervoor op zoek gaan naar extra personeel, betere verkopers, betere managers, ... maar vaak blijkt dat niet de juiste insteek. Een verkoopstool, CRM – Customer Relationship Management tool - aanschaffen is vaak een betere en goedkopere oplossing om een duidelijke boost te geven aan de verkoopresultaten.

Vandaag de dag worden er op CRM-vlak diverse oplossingen aangeboden die elk pretenderen de beste oplossing te zijn voor uw KMO/MKB. Echter, uit onderzoek blijkt dat diverse oplossingen met veel moed worden opgestart maar uiteindelijk een roemloze dood sterven. De belangrijkste redenen daarvoor zijn enerzijds een duidelijk gebrek aan gebruiksvriendelijkheid waardoor verkoopmedewerkers er gewoon niet mee kunnen of willen werken, en anderzijds verkeerde of niet goed voorbereide implementaties waarbij vaak niet geluisterd wordt naar de verkopers zelf, en er een ICT- of een administratieve oplossing uitgewerkt wordt. Verkopers zijn geen administratieve medewerkers...

Infomat is trots om u te kunnen voorstellen aan het Duitse GenesisWorld, een CRM-oplossing, ontwikkeld door CAS GmbH (Karlsruhe). Het pakket telt reeds meer dan 200.000 gebruikers en werd al meermaals overladen met meerdere bekroningen en prijzen (de meest innovatieve CRM-oplossing, het beste CRM-product van 2010,...).

Hieronder vindt u al enkele kernpunten van GenesisWorld, maar wij nodigen u graag uit om zelf te zien en te voelen hoe uw bedrijf maximaal profijt uit het CRM-pakket kan halen tijdens onze gratis seminaries (www.infomat.eu klik door naar onze events).

GenesisWorld, dé standaard professionele CRM-oplossing voor het beheren van al uw verkoop- en marketingactiviteiten. Inzicht hebben in uw verkoopprojecten, opportuniteiten, correspondentie, afspraken en taken is cruciaal voor het managen van uw verkoopactiviteiten. GenesisWorld maakt dit allemaal mogelijk: al uw verkoop- en relatiegegevens zijn direct beschikbaar vanuit één scherm, compleet met details (zoals status, opportuniteiten, kans van slagen, correspondentie, e-mail berichten, belangrijke aantekeningen, recente afspraken en bijhorende kosten).



Verkoopprojecten of opportuniteiten beheren

Met GenesisWorld kunt u eenvoudig diverse verkoopprojecten of verkoopopportuniteiten aanmaken. Aan elke verkoopopportuniteit kunt u offertes koppelen die ofwel in GenesisWorld worden aangemaakt ofwel doorgestuurd worden vanuit uw ERP systeem (bij Infomat komen deze uit Dimasys).

Dankzij het 'dashboard' genereert u een overzicht van de voortgang van alle uit te voeren activiteiten per verkoopproject of opportuniteit.

Marketing campagnes

Met GenesisWorld kunt u alle soort marketing campagnes opzetten: e-mail, brief, HTML e-mails, enz. Nadien kan u de respons (en non-respons) uitgebreid analyseren en verwerken. Indien gewenst kan er vervolgens een nabelactie georganiseerd worden, waarbij men zelfs gebruik kan maken van Survey Manager. De antwoorden worden dan netjes weggeschreven in de database. Bij elke campagne kan er ook een overzicht gegenereerd worden van de opbrengsten, de kosten en aanvankelijk voorziene begroting.

Projecten

Voor het optimaal beheren van uw projecten zijn diverse zaken van cruciaal belang: wat voor soort project, welke relaties zijn hierin betrokken, de voorgestelde producten (offertes) en de diverse verkoopstappen om te komen tot een contract. Bij ieder project komt er heel wat correspondentie aan te pas. Door de koppeling met Word en Outlook kunt u vanuit projecten of gerelateerde contactpersonen documenten en e-mail berichten met een druk op de knop aanmaken. Vervolgens bewaart GenesisWorld het document, memo of e-mail automatisch onder het juiste project, projectfase, organisatie en contactpersoon.

Activiteitenbeheer

In GenesisWorld kunt u door enkele eenvoudige handelingen verschillende soorten activiteiten vastleggen zoals afspraken, taken, notities en terugbelacties. De taken en afspraken worden automatisch in het startvenster

weergegeven. Door de integratie met Microsoft Outlook of Lotus Notes kunnen gemaakte afspraken, taken of e-mail berichten automatisch worden bijgehouden in GenesisWorld (en dit in twee richtingen)

Flexibele relationele database

Iedere organisatie die met verkoopprojecten te maken heeft hanteert een eigen werkmethode. Daarom is GenesisWorld geheel in te richten naar eigen wens. Zo kunt u met het ontwerpprogramma (Database en Form Designer) eenvoudig tabellen of velden in alle schermen aanpassen, toevoegen en verwijderen of volledig nieuwe entiteiten aanmaken.

Integratie Outlook of Lotus Notes

GenesisWorld is volledig geïntegreerd met Outlook of Lotus Notes. U heeft de keuze om uw mailprogramma te openen binnen GenesisWorld (volledige integratie tussen de beide producten) of een link te leggen tussen Outlook of Lotus Notes en GenesisWorld (u krijgt hierdoor extra knoppen binnen uw mailsysteem).

Mobility

Via de Mobility module kunt u offline werken met de mogelijkheid om achteraf de gegevens te synchroniseren tussen uw notebook, PDA, ... en de centrale server. Via diverse smart phones en tablet PC's kunt u uw gegevens gaan raadplegen die centraal in GenesisWorld worden beheerd.

Dashboards

Via overzichtelijke en persoonlijke dashboards krijgt de gebruiker zijn dagdagelijkse informatie in één overzicht. Een dashboard kan volledig opgebouwd worden met de gewenste informatie voor een bepaalde gebruiker. (zie afbeelding)

ERP of Data Connect

Via de ERP connect module of Data Connect module kunnen wij u ook een gestandaardiseerde interface aanbieden naar uw ERP systeem. Voor Infomat betekent dit dat er een standaard connectie is gebouwd met DIMASYS ERP.

De sterke punten van GenesisWorld op een rij:

- ✓ Eenvoudig registreren van al uw verkoopactiviteiten
- ✓ Werkprocessen helder en logisch in beeld brengen
- ✓ Een overzichtelijke kijk op de voortgang van projecten
- ✓ Snel inzicht in alle activiteiten rond een verkooptraject en/of project
- ✓ Volledig overzicht van uw activiteiten gekoppeld aan een relatie, project, opportuniteit, ... (van al uw medewerkers)
- ✓ Project- en dossierbewaking
- ✓ Uitgebreide rapporteringen
- ✓ Uitgebreide marketingacties (campagnes) gebruik makend van een grafische tool
- ✓ Keuze van werken : online (client/server of web) of offline (lokaal op notebook, PDA, ...)

Modules:

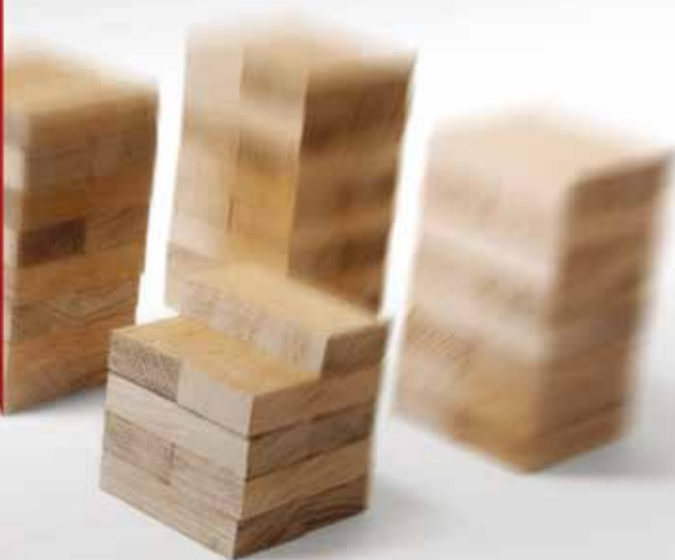
- ✓ Standaard of Premium basismodule
- ✓ Sales module
- ✓ Marketing module
- ✓ Mobility
- ✓ PDA/Blackberry/Iphone koppeling
- ✓ Ipad
- ✓ Outlook of Lotus Notes Exchange
- ✓ ERP connect
- ✓ E-mail marketing
- ✓ Projecten
- ✓ Survey Manager
- ✓ Helpdesk/service
- ✓ Time-client online
- ✓ Form & Database Designer
- ✓ Report Manager



Een efficiënte IT-infrastructuur op maat van uw bedrijf dankzij de nieuwe servers van Fujitsu

Een efficiënte IT-infrastructuur op maat van uw bedrijf en niet andersom

shaping tomorrow with you



Intel, het Intel-Logo, Xeon, en Xeon Inside, zijn handelsmerken of geregistreerde handelsmerken van Intel Corporation in de VS en andere landen.
Gepubliceerd door Fujitsu Technology Solutions, © Copyright 2010 Fujitsu Technology Solutions.
Fujitsu en het Fujitsu-Logo, zijn handelsmerken of geregistreerde handelsmerken van Fujitsu Limited in Japan en andere landen. Andere bedrijfs-, product- en servicenamen, kunnen handelsmerken of geregistreerde handelsmerken van hun respectieve eigenaren zijn. Technische gegevens onder voorbehoud van wijzigingen en levering onder voorbehoud van beschikbaarheid. Fujitsu wijst elke aansprakelijkheid af met betrekking tot de volledigheid, actualiteit of juistheid van de gegevens en illustraties. Benamingen kunnen handelsmerken en/of auteursrechten van de respectieve fabrikant zijn en het gebruik ervan door derden voor eigen doeleinden, kunnen de rechten van dergelijke eigenaar schenden.



- Betrouwbaar: gebouwd met de PRIMERGY RX 300-server met Intel® Xeon®-processor, ETERNUS storage en Microsoft-producten
- Scherpe prijzen: duidelijk lagere bedrijfs- en energiekosten, gekoppeld aan een scherpe aankoopprijs
- Eenvoudig: gemakkelijk te beheren, dankzij de vertrouwde Fujitsu en Microsoft gebruikersinterface

ts.fujitsu.com/makeitdynamic



Make IT Dynamic, uw IT even performant als uw bedrijf

U hebt een klein of middelgroot bedrijf en u wenst een grotere operationele efficiëntie om de uitdagingen van mondialisering aan te gaan. Om het verschil te maken is IT-efficiëntie een absolute voorwaarde, maar IT kan soms zo ingewikkeld zijn. U wilt zich op uw bedrijfsactiviteiten concentreren, niet op uw IT-infrastructuur. Fujitsu's Solutions zijn de perfecte oplossing voor bedrijven als het uwe, ze bieden een uitstekende prijs-kwaliteitsverhouding en zijn gemakkelijk te integreren en te beheren.

Denk bijvoorbeeld aan de voordelen van Fujitsu's solution met Hyper-V, uw toegang tot virtualisatie:



UITNODIGING

SCHRIJF U IN VIA ONZE WEBSITE WWW.INFOFOMAT.EU EN KLIK DOOR NAAR ONZE EVENTS!

GRATIS INFORMATIESESSIES

Als vooraanstaand professional in uw branche nodigen wij u graag persoonlijk uit op één van onze informatiesessies DIMASYS ERP of GenesisWorld CRM, gevolgd door een natje en een droogje om na te praten...

De informatiesessies vinden telkens plaats van 14u tot 17u. Wij sturen u graag de exacte locatie en routebeschrijving toe van zodra wij uw inschrijving hebben ontvangen.



informatiesessies ERP

BRUSSEL	dinsdag 25 oktober 2011
ANTWERPEN	woensdag 26 oktober 2011
HASSELT	donderdag 27 oktober 2011
GENT	dinsdag 8 november 2011
EINDHOVEN	dinsdag 1 november 2011
ARNHEM	woensdag 2 november 2011
GRONINGEN	donderdag 3 november 2011
UTRECHT	dinsdag 8 november 2011



informatiesessies CRM

ANTWERPEN	dinsdag 25 oktober 2011
BRUSSEL	woensdag 26 oktober 2011
GENT	donderdag 27 oktober 2011
HASSELT	dinsdag 8 november 2011
ARNHEM	dinsdag 1 november 2011
EINDHOVEN	woensdag 2 november 2011
UTRECHT	donderdag 3 november 2011
GRONINGEN	dinsdag 8 november 2011

Infomat nv - Laarstraat 16 - 2610 Wilrijk (Antwerpen) - Tel. +32 3 820 60 00 - Fax +32 3 830 69 42
Infomat bv - Meander 251 - 6825 MC Arnhem - Tel. +31 26 376 34 81 - Fax +31 26 376 34 80

www.infomat.eu - info@infomat.eu

KMO-MKB, KLEIN of GROOT, bij Infomat vindt u altijd een ERP-OPLOSSING.



- Vanaf 16 tot 150 gelijktijdige gebruikers
- 40 modules "à la carte"
- Implementatieplan volgens project
- Licentie vanaf 25.000 €



- Tot 16 gelijktijdige gebruikers
- Gebundelde "all in one"-oplossing
- Implementatie in 10 dagen
- Licentie vanaf 7.500 €