

**MEES VAN DEN BRINK**



## Mees van den Brink

**Slangen en koppelingen specialist  
Mees van den Brink tevreden gebruiker  
van Dimasys**



INFOMAT KRIJGT MET HET ERP-SYSTEEM DIMASYS OOK OP DE NEDERLANDSE MARKT STEEDS MEER VOET AAN DE GROND. MEES VAN DEN BRINK IS GESPECIALISEERD IN DE LEVERING VAN ALLE SOORTEN SLANGEN, KOPPELINGEN EN TOEBEHOREN AAN DE HANDEL EN DE INDUSTRIE. HET BEDRIJF GING LIVE MET DIMASYS IN SEPTEMBER 2003 EN TOONT ZICH EEN ENTHOUSIASTE GEBRUIKER VAN HET SYSTEEM.

### 35-JARIG BESTAAN

Mees van den Brink viert op 1 april 2010 haar 35-jarig bestaan en is een goed voorbeeld van een inmiddels fors uit de kluiten gewassen middelgrote onderneming. Een 70-tal werknemers telt dit bedrijf inmiddels, dat nog steeds een honderd procent familieonderneming is. De belangrijkste afzetmarkten zijn Nederland, België en Duitsland.

We spraken in Haaksbergen met Harmen Kok, verantwoordelijke inkoop, en accountmanager Bob van den Brink. Kok en van den Brink junior geven tekst en uitleg bij de keuze voor Dimasys.

"Het helpt om eerst even te schetsen hoe het nu staat met Mees van den Brink", opent Harmen Kok. "Het bedrijf telt momenteel vier filialen, want behalve in Haaksbergen hebben we ook vestigingen in Veenendaal, Drachten en in Tilburg. Daarnaast is er ook nog Brinkoflex in Haaksbergen, een aparte firma die optreedt als fabrikant. Bij Brinkoflex worden airbrake coils gemaakt, slangen die dienen voor het remsysteem van vrachtwagencombinaties.

### 50.000 ARTIKELN LEVERBAAR UIT VOORRAAD

"Wie er de kaart bijneemt, merkt dat alle vestigingen mooi verspreid liggen over Nederland. Dat heeft wel degelijk een bedoeling. Een heel sterk punt van Mees van den Brink is dat we beschikken over een uitgebreide voorraad, waarbij ongeveer 50.000 artikelen onmiddellijk uit voorraad leverbaar zijn. Zowel in Haaksbergen, Veenendaal, Drachten en Tilburg kunnen klanten terecht in een eigen stock."

"Dat voorraadbeheer toont ook de strategie van ons bedrijf aan", haakt Bob van den Brink in. "Wij hameren voortdurend op het feit dat we ons zo flexibel mogelijk moeten opstellen en dat servicegerichtheid geen ijdel woord mag zijn. Doordat we beschikken over deze filialen worden de klanten geen onnodige kilometers opgedrongen en worden ze heel snel geholpen. We zijn trouwens van plan om de klanten in het westen van het land nog sneller te bedienen. De kans bestaat immers dat we in de Botlek (nvdr: haven van Rotterdam) een extra filiaal zullen openen, waar men de meest gangbare artikelen kan vinden."

### SCHAALVERGROTING

Het bovenstaande verhaal illustreert al min of meer waarom Mees van den Brink besloot om het softwareverhaal aan te pakken. Men bleek te beschikken over een goed functionerend pakket, maar door de stelselmatige schaalvergroting moest er toch ingegrepen worden.

"We werkten met een pakket op maat dat goed voldeed. Toch kregen we steeds meer problemen bij de synchronisatie van de data", legt Harmen Kok uit. "Bovendien werkte de leverancier van het pakket steeds minder vlot mee en hadden we geen zicht op onze zaken in real time, omdat we elke dag moesten inbellen op onze centrale voorraadbeheersing."

"We kwamen eerder toevallig, via een mailing, bij Infomat terecht", weet Bob van den Brink. "We nodigden hen uit voor een kennismakingsgesprek en daardoor ontstond onze interesse voor een nieuw pakket met een real time-verbinding."

Daarna nodigden we nog een vijftal andere partijen uit om goed te kunnen vergelijken, maar uit een SWOT-analyse bleek al vlug dat Infomat veruit onze beste partner zou zijn. Niet alleen hadden we in het begin goede kennismakingsgesprekken gehad met Infomat, dat net als wij focust op flexibiliteit, bovendien wees de analyse gewoon uit dat we hier de beste partner voor ons hadden zitten."

### NIET ALLE MODULES

Bij Mees van den Brink werden niet alle modules geïmplementeerd. Zo was er geen behoefte aan pakketten productie, warehousing en CRM. Ook de E-commerce bleek overbodig. "Het Internet is belangrijk, maar toch overweegt bij onze klanten de factor persoonlijk advies", legt Bob van den Brink uit. "Wij verkopen letterlijk meer dan een slang en twee koppelingen. Een klant moet vooral het juiste materiaal krijgen en dat kan moeilijk via Internet."

### MAATWERK

Bij Mees van den Brink werden, nadat in september 2003 de beslissing was gevallen om Dimasys te gaan gebruiken, praktisch alleen standaard modules toegepast. Toch kwam er ook wat maatwerk aan te pas. "Voor de onderlengtereregistratie, een locatiesysteem over alle afdelingen, en de kittingen moest Infomat enkele aanpassingen op maat schrijven", aldus Bob van den Brink. "Via, bijvoorbeeld, de onderlengtereregistratie kunnen we perfect bijhouden waar en hoe we rollen van 50 meter moeten versnijden en waar de diverse lengtes zich bevinden."

### DIVERSE VOORDELEN

We vragen beide gesprekspartners om hun positieve ervaringen te

beschrijven. Dimasys blijkt wel degelijk aan de verwachtingen te voldoen. Meer zelfs, er zijn plannen om in de heel nabije toekomst andermaal een upgrade van Dimasys door te voeren.

"Algemeen mag je stellen dat Dimasys een stuk sneller werkt dan het oude systeem. Ook de database is veel sneller", stipt Bob van den Brink aan. "Bovendien krijg je een veel overzichtelijkere geschiedenis, zijn de documenten overzichtelijker en makkelijker aanpasbaar,... Kortom, het gaat om een vlot werkend systeem, dat prima voldoet aan onze wensen."

"Wat opviel was hoe vlog onze mensen vertrouwd waren met Dimasys", haakt Harmen Kok in. "In het begin was er wat verzet, maar na nauwelijks één maand klaagde niemand nog. Wat ik alvast vaststelde, is hoe de vlottere synchronisatie een forse besparing in manuren opleverde en hoezeer het systeem beveiligd is. Bovendien beschikken we over een uiterst veelzijdige verkoop- en offertemodule, waardoor we het hele verkoopproces van begin tot eind met een minimum aan handelingen kunnen beheersen. Ook de intercompany transacties verlopen bijzonder vlot. Hebben we, bijvoorbeeld, iets nodig uit Veenendaal, dan volstaat één elektronische order om daar één minuut later al een orderpicker aan het werk te zetten."

"Je mag gerust schrijven dat we heel tevreden zijn", besluit Bob van den Brink. "Uiteraard wisten we dat niet al onze wensen via een standaardpakket konden worden opgelost, maar wat Infomat ons leverde was een pakket dat onze verwachtingen zelfs nog overtrof!"

## 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.

De Return On Investment (ROI) voor honderden KMO's / MKB bedrijven is reeds een feit. Bezoek onze website [www.infomat.eu](http://www.infomat.eu) of neem contact met ons op, dan kunnen wij samen met u de gepaste oplossing zoeken voor uw bedrijf.

**Infomat nv** • Laarstraat 16 • 2610 Wilrijk • België • T +32 3 820 60 00

**Infomat sa** • Rue de Bruxelles 174 S • 4340 Awans • Belgique • T +32 4 240 57 90

**Infomat bv** • Meander 251 • 6825 MC Arnhem • Nederland • T +31 26 376 34 81

**Systemat sa** • Chaussée de Louvain 435 • 1380 Lasne • Belgique • T +32 2 725 52 25

**Systemat** • Parc d'Activités 77-79 • 8308 Capellen • Luxembourg • T +352 31 71 32 296

[www.infomat.eu](http://www.infomat.eu) • [infomat@systemat.com](mailto:infomat@systemat.com)