



## ECK

**“DIMASYS|ENT is een bijzonder compleet ERP-systeem voor Keuken en Sanitair”**



### Start als bescheiden eenmanszaak

Om een en ander goed te begrijpen, moet kort de voorgeschiedenis van ECK (Electro en Sani Center Kempen) worden geschetst. Johan Van Loock: “Bij de start in 1994 was ECK een heel bescheiden eenmanszaak en verkocht ik mijn eerste toestel aan een keukenhandelaar uit de streek. Ook al lag de focus aanvankelijk op elektro-inbouwapparaten, toch kwamen er door de jaren heen steeds meer ondersteunende producten bij. De belangrijkste vernieuwing was de toevoeging van een aanbod in sanitair dat maar blijft groeien en dat nu goed is voor ongeveer 40% van het zakencijfer.”

“Momenteel bestaat ECK uit twee afdelingen: Keuken en Sanitair. Elke afdeling telt drie medewerkers op de binnendienst en in totaal zijn er voor ECK zes vertegenwoordigers op de baan, overal in Vlaanderen, tot zelfs de kust toe. De rest van de werknemers zijn onder meer een logistiek verantwoordelijke, drie magazijniers en drie chauffeurs. ECK is overigens een echte groothandel. Dit betekent dat we maar een piepkleine showroom hebben en dat we nooit rechtstreeks verkopen aan de eindconsument. We zijn integendeel partner van de keukenstudio’s en sanitair installateurs, waarmee we harmonieus samenwerken.”

*In 2009 vierde het in Hulshout gevestigde ECK zijn vijftiende verjaardag. Deze keuken- en sanitairgroothandel, die inmiddels een 25-tal werknemers telt, groeide gestaag en ondervond dat het oorspronkelijke ERP-pakket niet langer voldeed aan de eisen die een grotere onderneming stelt. Daarom gingen zaakvoerder Johan Van Loock en diens medewerkers op zoek naar een performant alternatief voor het bestaande systeem. Dé oplossing vond men al snel bij Infomat, dat met DIMASYS|ENT de quasi perfecte tool in handen heeft.*

### Flexibiliteit en klantgerichtheid

Doorheen het interview met de heer Van Loock komen twee begrippen steeds terug: flexibiliteit en klantgerichtheid. ECK heeft als missie zich hierdoor te onderscheiden van grotere, loggere organisaties. Dit doet men, bijvoorbeeld, door veel flexibeler om te gaan met bestellingen. Het spreekt voor zich dat een performant ERP-systeem als DIMASYS|ENT bij dit alles een cruciale rol speelt.

“Wij zijn een jonge firma, die fris, snel en flexibel moet kunnen reageren op wensen van de klant, die bij ons kan rekenen op een maximale persoonlijke aanpak. Bij ons luister je aan de telefoon niet eindeloos naar allerhande deuntjes, maar word je integendeel meteen geholpen door de medewerker die je aan de lijn krijgt. Die man of vrouw zoekt samen met de klant naar de beste oplossing. Neem nu de bestellingen: normaalgezien wordt alles dat voor 15 uur is besteld gegarandeerd de volgende dag geleverd. Is het echt dringend en bestelt men later op de namiddag, dan doen we evenwel ons uiterste best om toch nog een levering de dag nadien te garanderen. Het enige dat we daarbij vragen is dat er hiervan geen misbruik wordt gemaakt, een noodgeval moet toch nog altijd een noodgeval blijven.”

“Om een dergelijke maximale service te garanderen, moet je uiteraard beschikken over een systeem dat je interne workflow maximaal beheert. We werkten tot 2008 met een softwarepakket van een kleinere firma uit Gent, maar dat pakket kon onze groeiende eisen en groter wordende omvang niet langer aan, het werd voor een bedrijf van onze grootte én te traag, én het had te weinig mogelijkheden.”



### Live op 01/01/2010

"Daarom gingen we in de loop van 2008 op zoek naar een oplossing en kwamen we zo bij Infomat terecht. Begin 2009 tekenden we al een akkoord en op 1 januari van 2010 gingen we uiteindelijk live met DIMASYS|ENT. We bestelden overigens quasi het volledige pakket, waarbij de belangrijkste modules bij ons de commerciële administratie en de logistiek zijn. Die logistieke module is voor ons cruciaal omdat wij eigenlijk een logistieke firma zijn, die zijn bestellingen en leveringen maximaal moet kunnen beheeren. Omdat dit onderdeel zo belangrijk is, zaten we lange tijd samen met de mensen van Infomat, die heel flexibel samen met onze medewerkers de parametrisatie van het systeem hebben doorgevoerd. De grote lijnen van de module logistiek bleven weliswaar behouden, maar toch moesten enkele kleine zaken op onze maat geschreven worden. We schaven overigens zelfs nu nog steeds bij om een optimaal rendement te halen uit het programma."

Ook al is ECK ten tijde van het interview (mei 2010) nog volop in de fase van de opbouw van het systeem, toch is een eerste evaluatie al positief.

"We ontdekken de mogelijkheden van DIMASYS|ENT nog volop. Zo hebben we, bijvoorbeeld, ook de module webshop, maar die moet nog volledig operationeel gemaakt worden. Je kunt stellen dat we een heel bewuste keuze hebben gemaakt en gradueel nieuwe functionaliteiten in gebruik nemen. Ook voor onze mensen is het wennen, jarenlange gewoontes turn je niet om van vandaag op morgen."

"Wat ik nu al zeker kwijt kan, is dat dit ERP-systeem zeer compleet is. Het laat je ook toe om in verschillende vlakken in detail te gaan. Neem onder andere ons vroegere systeem van offerte, over de bestelbon en tot slot de factuur. Toen moest alles telkens weer opnieuw ingevoerd worden, terwijl je nu één keer de gegevens invoert aan het begin van het proces en je hierdoor een niet te onderschatten tijdswinst maakt. Of kijk naar het probleem dat we vroeger hadden als er diverse toestellen werden verkocht, maar er niet genoeg apparaten voorhanden waren. Toen ging de bestelling naar de eerste bon, terwijl de anderen mogelijk al een maand langer wachtten op hun goederen. Met DIMASYS|ENT is dit niet langer het geval."

Polen naar wat de toekomst brengt, daarvoor is het duidelijk nog wat te vroeg. Wel wilden we afrondend nog weten hoe de klanten de overdracht ervaren.

### Nieuw extra opslagruimte

"Dat kan ik kort omschrijven als volgt: de overdracht is goed verlopen en de klanten hebben geen nadelige effecten ondervonden. Waar ik graag wil aan toevoegen dat met DIMASYS|ENT het verschil wordt gemaakt door de professionele details. En net dat is ook bij ECK waar het allemaal om draait, steeds willen we mee zijn met onze tijd en blijven we investeren in verdere groei. Onze investering is alleszins niet gestopt bij de invoering van DIMASYS|ENT, deze zomer nemen we een 5.000 m<sup>2</sup> grote extra opslagruimte, net naast ons huidige gebouw, in gebruik."

## DIMASYS|ENT

### CRM/Marketing

#### Aankoop

Besteladviezen  
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 & barcoding  
MENO link  
Bosch Extralink  
Accijnzen  
Dim@link (EDI, XML, ...)

#### E-Commerce

Catalogo  
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 Softimat hebben uit hun rijke ervaring met KMO/MKB bedrijven de ERP-systemen DIMASYS|ENT en DIMASYS|WKG 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 bv** • Meander 251 • 6825 MC Arnhem • Nederland • T. +31 26 376 34 81

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

**Softimat sa** • Ch. de Louvain 435 • 1380 Lasne • Belgique • T. +32 2 352 83 81