



Wolf-Zondervan & Wolftech

DIMASYS|ENT en haar verhuurmodule bewijzen Wolf-Zondervan en Wolftech gouden diensten



Ook in de bouwwereld levert Infomat met haar ERP-systeem DIMASYS|ENT nuttige diensten. We bezoeken het bedrijf Wolf-Zondervan in hartje Brussel (Elsene), dat voor haar afdeling bekistingen de afzonderlijke nv Wolftech creëerde in juli 2006. De onderneming verhuurt allerlei materieel voor grote bouwerven en klopte daarom aan bij Infomat met een bijzondere opdracht: ontwikkel voor ons een adequate verhuurmodule.

Familiebedrijf

Wolf-Zondervan is een van die steeds zeldzamer wordende bedrijven die al meer dan een eeuw standhouden en gerund worden door dezelfde familie. In het geval van Wolf-Zondervan wordt de firma geleid door de broers en gedelegeerd bestuurders Patrick en Christian Wolf, die als vierde generatie het werk verder zetten. Concreet gaat het over het leveren van allerlei materieel voor de bouw, zoals betonmolens en -centrales, bekistingen, machines voor ijzervlechtwerk, goederenliften, steigers en stellingen op bouwplaatsen.

Bij het gesprek schuiven naast Patrick Wolf ook Bernard Monfils, financieel directeur van Wolf-Zondervan, en Kris Lambrecht, hoofdverantwoordelijke van de nv Wolftech mee aan tafel. Om efficiënter te kunnen werken werd in 2006 immers beslist om zich méér te specialiseren en de activiteiten 'machines' en 'bekistingen' op te splitsen.

Kris Lambrecht: "Wolf-Zondervan is al sinds 1971 exclusief importeur voor België van de Duitse Hünnebeck bekistingen, één van de grootste drie spelers op deze deelmarkt. Omdat bekistingen steeds meer evolueerden werd beslist een afsplitsing door te voeren van de afdelingen machines en

bekistingen. Op die manier moesten de doorgroeimogelijkheden van de afdeling bekistingen ten volle worden benut."

Verhuurmodule voor Wolftech

Infomat moest vooral aan de slag voor Wolftech, dat duizenden afzonderlijke stukken materieel voor gebruik op erven verhuurt. Een bijzonder complex gegeven, waarbij Infomat moest instaan voor de creatie van een efficiënte verhuurmodule.

"Het contact werd gelegd via de CEO's van Systemat, Jean-Claude Logé en Bernard Lescot, die we kenden. Het vertrouwen was er dus al en zo kwamen we te weten dat we met Infomat een zichzelf soepel opstellende partner mochten verwachten", verduidelijkt Bernard Monfils. "DIMASYS|ENT beschikte bovendien al over een verhuurmodule, die als basis kon dienen voor verdere uitbreiding op maat van ons bedrijf."

"We kozen voor DIMASYS|ENT omdat de mogelijkheden niet enkel bijzonder veelzijdig zijn, maar omdat het ERP-systeem bovendien goed overeenkomt met wat we dagelijks doen", vult Kris Lambrecht aan. "Opvolgen van stock, facturen, bestelbonnen,... quasi alles kan het systeem aan. We gebruiken overigens nog niet alle mogelijkheden van het systeem, maar kunnen ook nog aanpassen. Laat het me zo stellen: we

gebruiken van DIMASYS|ENT tussen de 30 en de 40 procent van wat in zijn totaliteit wordt aangeboden. Die hoeveelheid gebruiken we bijzonder intensief”.

Integratie met Exact Financials is troef

“Een voordeel voor ons is ook nog dat DIMASYS|ENT een op databaseniveau diepe integratie heeft met Exact Financials. Door de jaren heen is die integratie telkens verder uitgebouwd tegen een aanvaardbare kost en waardoor er een groot voordeel is ten opzichte van andere programma’s”, aldus weer de heer Monfils. “Daarnaast moet ik zeker de enorme souplesse van DIMASYS|ENT benadrukken. We hebben hier een gemeenschappelijke basis van klanten, die we toch mooi kunnen opsplitsen over de beide bedrijven. Dit, gekoppeld aan snelheid, technisch vernuft en – nogmaals – een aanvaardbare kost, zorgt er mede voor dat we tevreden gebruikers zijn.”

Uiteraard willen we het nog even specifiek hebben over de verhuurmodule zelf en het tot stand komen ervan. Kris Lambrecht: “Veruit het belangrijkste voor ons was die verhuurmodule omdat de verhuur, waar we al ruim twintig jaar ervaring mee hebben, onze hoofdactiviteit is. Bij de ontwikkeling ervan was duidelijk dat er een soort ‘watervalsysteem’ moest gecreëerd worden, waarbij er gegaan wordt van klant, naar project, adres en werfnummer, en zo verder... De goeie verstaander begrijpt dat dit een zeer ingewikkelde materie is, zeker als het gaat om het opvolgen van de retours.”

“Concreet is het zo dat in de verhuurmodule uitlevering en terugleveringen van het materieel gekoppeld worden aan

een maandelijkse facturatie, die afhangt van het moment waarop de verhuur start. Deze situatie is bijzonder omdat we in real time een exact beeld moeten hebben van de stockopvolging en de teruggebrachte items. Als je hierbij weet dat we per maand gemiddeld 300 werven tellen in zowel België als de omliggende landen, dan is duidelijk dat een juist beeld voor ons van levensbelang is.”

“Honderden items per maand omzetten in één factuur voor een klant die bovendien ook verhuur per vierkante meter aangeboden krijgt is verre van simpel”, getuigt Bernard Monfils. “Hierbij hoort enige uitleg over onze manier van werken: een huurperiode loopt minimaal over 30 dagen, iets wat ook in het systeem moet opgenomen worden als er geen 30 dagen zijn tussen de levering en de retour. Een en ander betekent dat er ook omgekeerd creditnota’s opgemaakt moeten kunnen worden en ook hierin komt DIMASYS|ENT ons maximaal tegemoet. Het systeem herkent immers zelf op basis van de leveringsnota of er de maand voordien iets te veel werd aangerekend. Samenvattend kunnen we stellen dat de verhuurmodule, die al in 2003 werd opgestart en die we blijven updaten als de nood zich voordoet, prima functioneert.”

Forfaitaire facturatie

De verhuurmodule is van cruciaal belang, maar hoe zit het met de toekomstplannen? “We werken momenteel de forfaitaire facturatie per vierkante meter uit. Dit is geen sinecure, maar we hebben er het volste vertrouwen in dat Infomat ook deze opdracht perfect zal uitvoeren!”

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 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