



EIA Electro Technology

Met Dimasys vonden we een standaardpakket op maat van de elektrotechnische groothandel

IN HET ANTWERPSE IS EIA ELECTRO TECHNOLOGY ZONDER MEER EEN BEGRIP. DEZE GROOTHANDEL IN ELEKTROTECHNISCH EN ELEKTRISCH MATERIAAL UIT AARTSELAAR LEVERT ZIJN KLANTEN ALLE MOGELIJKE INSTALLATIEMATERIALEN. EIA KLOPTE NET VOOR DE EEUWWISSELING AAN BIJ INFOMAT, DAT DEEL UITMAAKT VAN DE BEURSGENOTEERDE BELGISCHE GROEP SYSTEMAT, EN BESLISTE OM GEBRUIK TE GAAN MAKEN VAN HET VOLLEDIGE ERP-SYSTEEM DIMASYS, AANGEVULD MET HET BOEKHOUDPAKKET EXACT FINANCIALS.



GEBRUIKSVRIENDELIJKHEID

Eigenaars Jean De Winter en Joeri Wtterwulghe hadden heel specifieke wensen toen ze op zoek gingen naar een nieuw informaticapakket. Er was uiteraard de vrees voor de millennium-bug, maar daarnaast wilden ze ondermeer een systeem dat zo gebruiksvriendelijk mogelijk was en dat ervoor kon zorgen dat de communicatie tussen het moederbedrijf in Aartselaar en een filiaal in de Antwerpse haven vlekkeloos verliep.

“Tot 1999 werkten we met een pakket dat niet meer was aangepast aan de noden van vandaag, zodat een drastische ingreep noodzakelijk was”, vertelt Jean De Winter. “Bovendien hadden we in 1996 ook een filiaal geopend in de Antwerpse haven, waar nu 7 van de in totaal 32 werknemers werken, zodat we graag een pakket in handen kregen dat de beide vestigingen gestroomlijnd samen kon doen werken.”

“We gingen niet over één nacht ijs”, gaat Jean De Winter verder. “We klopten aan bij verschillende mogelijke leveranciers, waarvan we uiteindelijk vier namen overhielden voor de finale selectie. Na een vergelijking van deze vier werd duidelijk dat Dimasys voor ons veruit de beste keuze was.”

2.000 BESTELLENDEN KLANTEN, 250.000 ARTIKELEN

EIA Electro Technology had een aantal heel specifieke eisen. Zo moest er bij de implementatie van Dimasys rekening gehouden worden met de ongeveer 2.000 bestellende klanten, die een keuze hebben uit ongeveer 250.000 artikelen in de database, waarvan er om en bij de 20.000 permanent op voorraad liggen.

“Het belangrijkste voor ons was dat zowel de schermen als de programma’s bijzonder overzichtelijk waren”, verduidelijkt Jean De Winter. “Daarnaast moest er rekening gehouden worden met een lastenboek, opgemaakt in samenwerking met Fegime, een samenwerkingsplatform van Belgische onafhankelijke groothandelaars, dat ook de specificiteiten van onze sector bevatte. Zo kennen wij de problematiek van de koperkoers, wilden we een ideale haspelopvolging en moest Dimasys Bellidic toelaten, een communicatieprotocol tussen erkende groothandelaars en fabrikanten in België, waardoor een elektronische uitwisseling van bestellingen mogelijk werd.”

HEEL DIVERS KLANTENBESTAND

“Onze ongeveer 2.000 bestellende klanten zijn heel divers. Zo leveren we niet alleen aan de industrie, maar ook aan KMO’s, havenbedrijven, de tertiaire sector, elektrotechnische installateurs, HVAC-installateurs,...”, gaat Joeri Wtterwulghe verder. “Al die klanten moeten we bedienen volgens de drie basisvereisten die we hoog in het vaandel dragen: een hoge technische kennis, flexibiliteit en klantgerichtheid.”

Dat betekent dat wij, als er een vraag komt, zo vlug mogelijk een oplossing moeten leveren. Met Dimasys wordt dit perfect mogelijk. Ook al hebben we een bepaald item niet op voorraad, of behoort het niet tot onze meest courante producten, dan nog kunnen we de klant meteen de juiste prijs en een exacte leveringstermijn meedelen. De Dimasys-module voor het importeren van catalogi van leverancier zorgt er immers voor dat wij gewijzigde prijzen of nieuwe producten van ons groot aantal leveranciers makkelijk kunnen inlezen en alle producten onmiddellijk commercieel kunnen aanbieden."

"In dit verband moeten we ook nog even verwijzen naar ons filiaal in de Antwerpse haven", vult Jean De Winter aan. "Het moederbedrijf en het filiaal, die één juridische entiteit vormen, zijn verbonden via een Citrix-server, waarbij de communicatie verloopt via een ADSL-lijn. Omdat beide vestigingen draaien onder hetzelfde systeem kan men zowel in Aartselaar als in de haven direct binnen in het centrale systeem. Iedereen merkt zo meteen wat waar ligt, waarbij een opsplitsing gemaakt is tussen magazijn 1 in het moederbedrijf en magazijn 2 in de haven."

Het ERP-systeem Dimasys werd bij EIA Electro Technology op zeer korte tijd geïmplementeerd. Het eerste order werd ingegeven in december 1999, waarna er weinig of geen problemen waren.

"Wat vooral opvalt, is de kracht van dit systeem", zegt Jean De Winter. "Dimasys is uiterst performant en toont ons in een handomdraai alle gegevens en de historiek van alle klanten. Wij beschikken intussen over een uitgebreide historiek en toch flitsen die gegevens in no time op het scherm. Wat ons verder bijzonder bevalt, is de open database, waardoor we zelf uitgebreide verkoopstatistieken kunnen opmaken."

B2B

Een klassieke afsluiter is de vraag naar wat de toekomst brengen zal. Ook bij EIA Electro Technology staat er nog bijlange geen punt achter de uitbreiding van Dimasys, dat voortdurend verder evolueert volgens de vragen van de markt.

"Tijdsdruk is er niet", gaat Jean De Winter verder. "Toch zijn we van plan om in de nabije toekomst een B2B-module te integreren onder Dimasys. Vooral belangrijk daarbij zijn voor ons de voorraad- en prijsopvragingen die mogelijk worden. Verder kan ook de erbij horende E-commerce module interessant zijn, zelfs al werken we met bedrijven waar niet iedereen bevoegd is om rechtstreekse bestellingen te doen."

"Samenvattend kan ik alleen maar zeggen dat wij in Infomat de juiste partner hebben gevonden", besluit Jean De Winter. "Het is moeilijk om de impact van de implementatie van dit systeem in cijfers te vatten, maar toch is duidelijk dat we een forse omzetstijging realiseerden en de vinger nauwkeurig aan de pols hebben. Daarnaast valt vooral op dat we met Dimasys een groot voordeel naar onze klanten hebben. We hebben nu een veel betere en nauwkeurigere kijk op hen, zodat we veel beter op hun wensen kunnen inspelen."



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