



Möes Diesel

BIA Group ontdekt de voordelen van soepele ERP-oplossing Dimasys



BIA GROUP IS EEN SPECIALIST IN DE VERKOOP EN HET ONDERHOUD VAN UITRUSTINGSGOEDEREN VOOR MIJN- EN STEENGROEVEONTGINNING, OPENBARE WERKEN, GOEDERENOVERSLAG EN RECYCLAGE. DE GROEP OMVAT ONGEVEER 450 WERKNEMERS EN 4 FILIALEN, VERSPREID OVER EUROPA EN AFRIKA. ER WAS NOOD AAN EEN ERP-SYSTEEM VOOR DRIE AFDELINGEN VAN DE GROEP: DE DISTRIBUTIE EN DE VERKOOP, DE DIENST-NAVERKOOP EN DE ONDERHOUDSCONTRACTEN, EN DE MONTAGE EN OPBOUW. DE OVERGANG NAAR DIMASYS VERLIEP VLOT, WAARDOOR MEN ER ZELFS AL AAN DENKT OM DIMASYS IN TE VOEREN IN DE VESTIGING IN DAKAR.

4 FILIALEN

Een blik in het verleden leert dat het ISO 9001-gecertificeerde BIA Group als familiebedrijf een hele voorgeschiedenis heeft. De oprichting dateert van 1948, wat in 2008 leidde tot een groot feest voor het 60-jarig bestaan.

BIA Group wordt geleid door Vincent Bia. De groep omvat BIA nv, dat zich richt op België en Luxemburg, BIA bv, dat mikt op Nederland en BIA Overseas, dat het Afrikaanse continent bedient, en Moës Diesel, een Belgische fabrikant van stroomgroepen en verdeler van motoren. De totale groep omvat ongeveer 450 werknemers, waarvan een tweehonderdtal in België.

Op vandaag levert BIA een brede waaier machines en toebehoren. De blikvanger daarbij is de exclusieve distributie van Komatsu machines. De door BIA verdeelde uitrustingen worden in tal van sectoren ingezet: bouwprojecten, wegebouw, grondverzet en ontginning van steengroeven. Komatsu levert daarbij oplossingen voor de meest veeleisende werven: graafmachines op rupsen en op banden, mini- en midi-graafmachines, wielladers, schrankladers, bulldozers, knikdumpers en starre dumpers, alsook een breed gamma accessoires zoals bakken, grijpers, scharen en hydraulische hamers

die de hoogste productiviteit van de machines garanderen. Een andere belangrijke activiteit van BIA is dat het daarnaast aan steengroeven en aan de recyclage-industrie ook vaste of mobiele uitrustingen levert voor het breken, zeven en recycleren van constructies en allerlei materialen.

MOËS DIESEL SA

We spreken in Wareme met Willem Verhaegen, general manager van Moës Diesel sa, een van de vier filialen die deel uitmaken van de BIA Group.

"Binnen de BIA Group speelt het in Wareme gevestigde Moës Diesel een speciale rol. Mijn onderneming importeert en verdeelt al ruim een halve eeuw de Duitse Hatz dieselmotoren in België en het Groot Hertogdom Luxemburg. Met een stock van meer dan 150 motoren kunnen wij snel op de vraag van onze klanten antwoorden. Moës Diesel biedt daarnaast volledig gereviseerde Hatz ruilmotoren aan en onze knowhow richt zich tegelijkertijd naar de ontwikkeling van verschillende toepassingen met Hatz dieselmotoren."

DIMASYS VOOR DRIE AFDELINGEN

Om te weten te komen hoe Infomat en Dimasys bij het verhaal van de BIA Group betrokken zijn geraakt, moeten we terug naar 2007.

"Nadat we de markt zorgvuldig hadden afgetast en er na een selectieprocedure nog twee kandidaten overbleven, was het duidelijk: Dimasys was voor ons veruit de beste oplossing. Het was niet enkel een relatief 'lichte', maar ook heel snel implementeerbare toepassing, die toch beschikte over alles wat we nodig hadden."

Uiteindelijk kozen BIA Group en Moës in het tweede semester van 2008 definitief voor Dimasys. De installatie werd doorgevoerd met een klein beetje vertraging, maar begin 2009 ging het ERP-systeem toch live. De opstart verliep zoals verwacht behoorlijk vlot.

"Uiteraard waren er bij het begin wat probleempjes, dat is niet meer dan normaal als je overschakelt naar iets totaal nieuws. Niet op te lossen zaken vielen niet voor", bevestigt de heer Verhaegen.

Moës implementeerde niet het gehele pakket en koos vooral voor de basiselementen. "Cruciaal voor ons is onder meer dat we kunnen volgen wat er met verkocht materiaal gebeurt, na verkoop aan een klant. Elke levensfase van een product is belangrijk om op te volgen en in een balans te gieten. Hetzelfde geldt naar de leveranciers toe. Het is voor ons en voor hen belangrijk dat we hun historiek zien om zo goed mogelijk in de markt te zitten. Het komt er eigenlijk simpelweg op neer dat we ons als groep zo goed moeten richten op onze core business, machines, en dat al de rest in functie daarvan moet gezien worden. Denken we dan bijvoorbeeld aan de opvolging van onderhoudscontracten of een heel ver in

de tijd lopende dienst-na-verkoop... Bij dit alles is Dimasys op korte termijn een must geworden!"

PLANNEN IN AFRIKA

Interessant om weten is dat de groep twee servers kocht bij Systemat.

"Twee servers zijn nodig omdat we van plan zijn om het systeem uit te breiden en het niet enkel in Waremmes te gebruiken. Er moet immers een connectie tussen de diverse filialen en zelfs thuis kunnen gemaakt worden. Zo beschikken onze commerciële mensen trouwens al over een laptop, waarmee ze een verbinding kunnen maken met het systeem."

"Er zijn trouwens ook plannen om het systeem niet enkel in België te gebruiken, maar om het ook onder een aan de Afrikaanse regelgevingen aangepaste vorm toe te passen in onze zetel in Dakar. Het doel daarbij is live te gaan op 1 januari 2010."

DE TOEKOMST

"Eigenlijk is het momenteel voor ons nog een beetje vroeg om aan extra modules te denken. Het belangrijkste momenteel is eigenlijk zorgen dat iedereen zo snel mogelijk vertrouwd geraakt met het systeem. Zo wordt er bij de dienst marketing, bijvoorbeeld, gehamerd op het gebruik van de CRM-module. Het is daarbij de bedoeling dat er op korte termijn bij Moës, alsook in de hele BIA group, naar een nog groter professionalisme wordt gestreefd."

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 of neem contact met ons op, dan kunnen wij samen met u de gepaste oplossing zoeken voor uw bedrijf.

INFOMAT NV
Garden Square Blok AB
Laarstraat 16B
B - 2610 Wilrijk (Antwerpen)
T +32 3 820 60 00 • F +32 3 830 69 42
infomat@systemat.com • www.infomat.eu

INFOMAT SA
Parc Industriel des Hauts-Sarts
Rue des Alouettes 121
B - 4041 Milmort
T +32 4 240 57 90 • F +32 4 248 22 68
infomat@systemat.com • www.infomat.eu

SYSTEMAT SA
Chaussée de Louvain 435
B - 1380 Lasne
T +32 2 352 83 11
www.systemat.com

SYSTEMAT LUXEMBOURG
Parc d'Activités Capellen 77-79
L - 8308 Capellen
T +352 31 71 32 296
www.systemat.com