



## Vanden Bergh

**Dimasys is een standaard ERP-pakket 'op maat' van onze sanitaire branche!**

VANDEN BERGH NV, DAT ZIJN HOOFDZETEL HEEFT IN GEMBLoux, IS ACTIEF ALS DISTRIBUTEUR EN GROOTHANDEL, EN IS GESPECIALISEERD IN SANITAIRE INSTALLATIES.

HET IS EVENEENS ACTIEF IN ONDER MEER DE SECTOREN VAN DE INGERICHTE KEUKEN EN VERWARMING. HET BEDRIJF WERD OPGERICHT IN 1958 EN TELT MOMENTEEL MAAR LIEFST VIJF AFDELINGEN (ELSENE, GEMBLoux, BERGEN, VORST EN LAKEN). MET 64 MEDEWERKERS HAALDE HET IN 2004 EEN OMZET VAN OM EN BIJ DE 17 MILJOEN EURO EN BEDIENT HET HOOFDZAKELIJK DE MARKT TEN ZUIDEN VAN BRUSSEL.



### NIEUWE HARD- EN SOFTWARE

Op 31 december 2004 begon men hier de omschakeling naar Dimasys te maken, terwijl het bedrijf al op 2 januari 2005 volledig 'live' ging. Als we ruim drie maanden later langsgaan, toont gedelegeerd bestuurder Michel Vanden Bergh zich een tevreden man.

"Wij hadden een hoogperformant systeem nodig", legt hij uit. "Ons oude systeem was letterlijk aan het eind van haar Latijn, waardoor we beslisten om voluit te investeren in zowel nieuwe hard- als software. Dit nieuwe systeem moet ons toestaan om de verschillende afdelingen optimaal met elkaar te laten communiceren en moet er vooral voor zorgen dat we onze plannen voor de nabije toekomst kunnen waarmaken. Een heel belangrijke rol daarin wordt gespeeld door een nieuw concept dat we invoeren. Momenteel zijn we volop bezig met de bouw en afwerking van een modernere site in Vorst, waar onze sociale zetel gevestigd is. Hier wordt het concept van de selfservice ingevoerd waarbij de installateurs die komen aankopen zelf hun producten kunnen scannen en ze met een minimum aan tijdverlies optimaal bediend worden."

### "KLANTEN MOTIVEREN"

"Of het de bedoeling is om te besparen op personeel? Helemaal niet, wel integendeel! We willen klanten motiveren door hen

een ultrasnelle service te bieden op een hypermodern winkelpunt. Hierdoor kunnen zij op hun beurt hun tijd maximaal besteden aan de bediening van hun eigen klanten. Met de vier magazijniers die we nu hadden, zou dat niet mogelijk zijn. Deze vier mensen konden maar een bepaald aantal mensen per uur bedienen, iets wat dankzij het scansysteem fors zal veranderen omdat de workload verplaatst wordt.

Er is uiteraard meer dan enkel de vestiging in Vorst. Zo moest in de eerste plaats de hoofdzetel in Gembloux, waar de directie, de aankoop en de boekhouding is gevestigd en waar alle goederen worden gestockeerd, worden aangepakt. Ook de afdelingen in Laken, Bergen en Vorst mochten niet achterblijven.

"Op korte tijd moeten ook de drie andere verkooppunten met het selfservicesysteem worden uitgerust. Enkel in het centrum van Brussel, waar we beschikken over een 550 m<sup>2</sup> grote, sanitaire showroom aan de Avenue Louise wordt dit niet ingevoerd", gaat Michel Vanden Bergh verder. "Belangrijk daarbij is onder meer dat we dankzij Dimasys met onze vier eigen vrachtwagens alle afdelingen kunnen beleveren uit de centrale stock in Gembloux, waardoor we optimaal en razendsnel kunnen inspelen op de vraag van de klant."

### UITGAAN VAN STANDAARDPAKKET

Bij Vanden Bergh tastte men de markt nauwkeurig af voor men besliste om met Infomat in zee te gaan. Uiteindelijk werden drie kandidaten nauwkeurig doorgelicht, waarna Infomat gekozen werd omdat het als enige partner praktisch alle problemen meteen kon oplossen.



“Ons vermoeden dat er wel degelijk een solide pakket bestond om van te vertrekken, werd bevestigd door Infomat, dat we leerden kennen nadat we een stuk over Vaillant en Dimasys hadden gelezen in het vakblad Publumat. Zij bleken bovendien al een heel stevige kennis te hebben van onze sector, waardoor wij over de streep werden getrokken. Het kwam er op neer dat aan maar liefst 90 procent van onze behoeften meteen kon voldaan worden. Het financiële luik, de aankoop, het kassabeheer, de organisatie van de logistiek,... alles bleek voorzien in het aanbod. Alleen het luik van de selfservice moest extra ontwikkeld worden, bij deze firma die het niet te onderschatten voordeel heeft dat er maar één gesprekspartner nodig is, die zelfs het hardwareprobleem aankan.”

“En voor de vraag komt: nee, het was geen kwestie van prijs. Uiteraard werd over de prijs gepraat, maar het belangrijkste was dat we het juiste product in handen kregen. Ons bedrijf evolueert meer en meer naar de logistiek, wat maakt dat we in de eerste plaats een ERP-systeem wilden dat ook op deze vraag kon inspelen.”

### KLANT DENKT MEE

Daniel Michot van Infomat begeleidde het hele project van start tot finish. Het ging op sommige momenten heel hard bij Vanden Bergh, maar omdat de klant maximaal meehielp om de omschakeling zo vlot mogelijk te laten verlopen, waren er geen noemenswaardige problemen.

“Bij Vanden Bergh moesten tussen 31 december en 2 januari nogal wat gegevens aangepast worden om live te kunnen gaan”, vertelt hij. “Dankzij de prima medewerking liep de omschakeling als een

trein. Wij hebben op onze beurt trouwens ook iets geleerd van de klant. Zo ondervonden we dat het een prima idee was van Vanden Bergh om een eigen, uitgebreide handleiding voor het personeel te maken en bleek de organisatie van een speciale infoavond voor het personeel in Gembloux een schot in de roos.”

“Ik geef eerlijk toe dat we wat wantrouwig waren voor de omschakeling”, haakt Michel Vanden Bergh in. “Per slot van rekening ging het toch om een niet onbelangrijke investering en gaat het om een voor onze firma héél grote omschakeling. Daarom dat we ook zelf veel investeerden in het opstarten van de nieuwe programma's, zo iets kan je onmogelijk enkel aan de leverancier van hard- en software overlaten.”

Nu Dimasys stilaan op kruissnelheid is gekomen, kijkt men bij Vanden Bergh nog wat verder vooruit. “In april 2005 werd Dimashop ingevoerd”, besluit Michel Vanden Bergh. “Op 23 mei volgde dan de zelfscanning. Andere concrete plannen zijn er nog niet, maar het is duidelijk dat we dit systeem dat aanbouwen toelaat niet zomaar hebben ingevoerd. Zo beschikken we momenteel over vijf verkooppunten, maar kan dat in de loop der jaren gemakkelijk oplopen tot, bijvoorbeeld, het dubbele. Is dat het geval, dan hebben we met ons nieuwe ERP-systeem alvast een heel stevige en flexibele troef in handen.”



## 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  
Dimalink (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](http://www.infomat.be) of [www.infomat.nl](http://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](mailto:infomat@systemat.com) • [www.infomat.be](http://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](mailto:infomat@systemat.com) • [www.infomat.be](http://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](mailto:info@infomat.nl) • [www.infomat.nl](http://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](mailto:infomat@systemat.com) • [www.infomat.be](http://www.infomat.be)