

Group Cheyns

**Elektrotechnische groothandel
implementeerde Dimasys centraal voor 9
vestigingen en 3 werkmaatschappijen**

“DE GROEP CHEYNS BESTAAT UIT DIVERSE BEDRIJVEN, DIE VERSPREID LIGGEN OVER HET HELE LAND, MET UITZONDERING VAN ANTWERPEN, LIMBURG EN VLAAMS-BRABANT. HET WAS ZAAK OM DE VERSCHILLENDE GROEPEN, DIE ELK EEN APARTE JURIDISCHE ENTITEIT VORMEN, TE CENTRALISEREN OP DEZELFDE DATABASE”, GETUIGT MARC CHEYNS, DE MAN ACHTER DE GROEP. “HET WAS MET ANDERE WOORDEN BROODNODIG DAT IEDEREEN BINNEN DE GROEP OP EEN EENVORMIGE MANIER MET ELKAAR KON COMMUNICEREN, WAARBIJ ER BOVENDIEN OP EEN ZO ARBEIDSVRIENDELIJK MOGELIJKE MANIER KON GEWERKT WORDEN.”

krijgen of iets al dan niet leverbaar was en tegen welke prijs. Het onderhoud van onze productdatabase gebeurt nu dan ook centraal voor al onze vestigingen. De module voor het inlezen van catalogen van leveranciers is daarbij voor ons van essentieel belang.”

‘INTERCOMPANY’ TRANSACTIES

“Een goed systeem is er één dat ‘intercompany’ transacties toelaat”, gaat Marc Cheyns verder. “Dat betekent enerzijds dat elk onderdeel van de Group Cheyns zijn aankopen volledig kan centraliseren en anderzijds dat elke vestiging aan dezelfde prijs kan verkopen uit de stock van een andere, iets wat heel belangrijk is voor ons omdat we veel werken met installateurs die op werven actief zijn. Iemand die, bijvoorbeeld, in Charleroi iets aankoopt, moet bijgevolg in andere vestigingen, zoals die in Kortrijk, het materiaal kunnen afhalen en moet de garantie krijgen dat hij dezelfde prijs krijgt waar hij ook gaat.”

INSPLEN OP SECTORSPECIFIEKE GEGEVENS

“De keuze voor Dimasys werd niet alleen ingegeven door hetgeen we hierboven aanhaalden. Omdat het systeem via een veertigtal modules uitblonk door zijn verrassend grote veelzijdigheid bleek Infomat ook op andere vlakken de ideale partner. Wat vooral werd geapprecieerd, was dat Dimasys niet alleen toeliet om in te spelen op sectorspecifieke gegevens, maar ook dat het pakket kon geïntegreerd worden met een boekhoudpakket en dat het diverse andere eigenschappen moest vertonen om diverse programma’s te gebruiken.”



MARKT NAUWKEURIG AFGETAST

Nadat men zorgvuldig de markt aftastte, viel de keuze uiteindelijk op Dimasys, het ERP-systeem van Infomat. Infomat had immers nét die software in huis om de afzonderlijke ERP-systemen van respectievelijk Group Cheyns (3 vestigingen in Vlaanderen), Proelec (2 vestigingen in Wallonië) en Melerva (4 vestigingen in Wallonië) op dezelfde lijn te plaatsen. Om te weten hoe één en ander in zijn werk ging, namen we polshoogte in Kortrijk en praatten we er met gedelegeerd bestuurder Marc Cheyns en IT-Manager Bert Vermeiren.

MEER DAN 400.000 ARTIKELN BEHEREN

“Eén van de belangrijkste voorwaarden waaraan het nieuwe ERP-systeem moest voldoen, was dat 400.000 tot 500.000 verschillende artikelen konden beheerd worden via dezelfde database”, vult Bert Vermeiren aan. “Het systeem moest het ons dus niet alleen mogelijk maken om elk product automatisch te verwerken, maar ook in staat stellen om elk product van elke leverancier, en dat zijn er heel wat, met een simpele druk op een toets meteen op te roepen en te verkopen. Een klant met een specifieke vraag moest dus meteen een antwoord kunnen

"In onze sector zijn er dingen die eigen zijn aan de elektrowereld", verduidelijkt Bert Vermeiren. "Neem nu bijvoorbeeld de kabels die we in voorraad hebben. Die kabels worden gestockeerd op haspels, waardoor we dus perfect moeten weten hoeveel meter er op elke haspel beschikbaar is, zodat de klant het juiste antwoord op een vraag kan krijgen. Bovendien bevatten die kabels, die ongeveer 10 procent van onze omzet uitmaken, ook koper, een metaal dat aan sterke prijsschommelingen onderhevig is. Om optimaal te werken, is het bij kabels nodig dat we elke dag de koers kunnen invoeren en zo de prijs laten variëren al naargelang de prijs van de grondstof. Andere specifieke zaken voor onze sector zijn onder meer de BeBat-regeling en het bestaan van auteursrechten. Het systeem moet bijgevolg kunnen inspelen op die verwijderingstaksen en op de auteursrechten die geheven worden op, bijvoorbeeld, muziektapes of videobanden."

EXACT FINANCIALS C/S: EEN GEÏNTEGREERD BOEKHOUDPAKKET

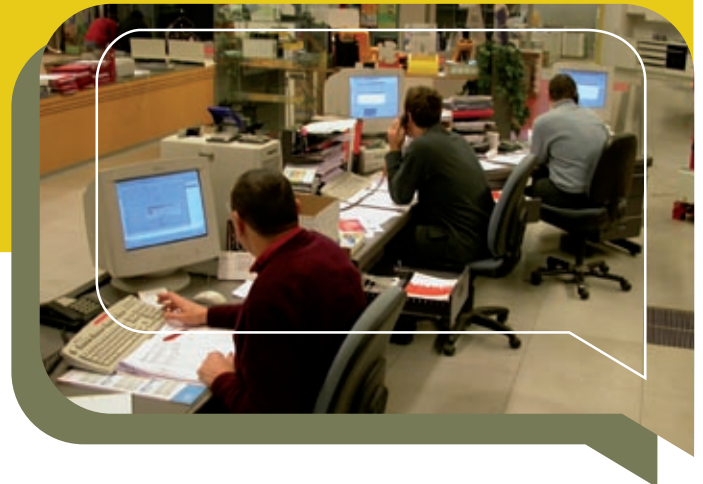
"Ook een geïntegreerd boekhoudpakket was geen overbodige luxe", vervolgt Marc Cheyns. "Zo is het van enorm groot belang dat de verkoop aan de toonbank kan werken met een directe factuur, die meteen in de boekhouding (i.e. Exact Financials C/S) wordt opgenomen. Hetzelfde geldt voor aankoopfacturen, waardoor het mogelijk wordt om telkens we dat willen prijsvergelijkingen te maken. Hét grote voordeel met Dimasys is dat het systeem alle stappen in de cyclus van de verkoop dekt, van het order, over de pickbon in het magazijn tot de zendnota en de factuur. Er is nimmer een dubbele ingave nodig, een scenario dat identiek werkt naar aankoop toe." "We kozen bovendien voor een modern pakket", vult Bert Vermeiren nog aan.

"Dit pakket bevatte immers de mogelijkheid om e-mail, Excel, foto's... te integreren en ondertussen hebben we ook de uitbreiding naar een volledige E-commerce omgeving genomen."

DIMASYS OOK VOOR FEGIME BELGIUM

De Group Cheyns past het systeem overigens niet alleen in de eigen groep toe. Het systeem werd ook geïmplementeerd bij Fegime Belgium, een federatie van bevriende elektrogroothandels die door Marc Cheyns en door diens collega-gedelegeerd bestuurder Rudolf Daveyne opgericht werd, als tegengewicht van de grote holdings.

"Het ERP-pakket Dimasys werd eerst ingevoerd bij andere leden van Fegime Belgium, voor het ook bij de Group Cheyns toegepast werd", besluit Marc Cheyns. "Via Fegime Belgium hadden we immers ook de mogelijkheid een stuk maatwerk gezamenlijk te laten uitvoeren. Zoveel is wel duidelijk: als we als groothandel ook in de toekomst ons woordje mee willen blijven spreken in Europa, dan moeten we ons via samenwerkingsverbanden als Fegime als groothandel profileren ten opzichte van buitenlandse holdings. Alleen zo kunnen we een tegengewicht vormen voor de grote golf overnames."



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 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