



**Dimasys steunpijler  
nieuw business-model  
FP Brown**

Pag. 2



**Verhuurmodule Dimasys bewijst  
Wolf-Zondervan en Wolftech  
gouden diensten**

Pag. 3



**Nieuwe DIMASYS 2010  
komt uit in oktober**

Pag. 4

# INFOMAT NEWS

a Systemat Company

Infomat NV - Laarstraat 16b - 2610 Wilrijk - tel.: +32 3 820 60 00 - fax: +32 3 830 69 42  
Infomat BV - Meander 251 - 6825 MC Arnhem - tel.: +31 26 376 34 81 - fax: +31 26 376 34 80

## Nieuwkomers...



### Idempapers sa

Toen CEO Francis Tans via een Management Buy-Out Arjo Wiggins Belgium overnam en het omdoopte tot Idempapers, onstond in Virginal-Samme een Belgische papierproducent gespecialiseerd in carbonless, poster en etikettenpapier. Het bedrijf telt zo'n 400 medewerkers, heeft zijn productie unit in Virginal en het warehouse in Nijvel, en levert internationaal over zowat de gehele wereld. Omdat het nieuwe bedrijf nog eerder de grootte van een dynamische KMO/MKB heeft, werd al snel de beslissing genomen niet verder te werken met JD Edwards en een nieuwe ERP-software te kiezen die geïntegreerd moest worden met de zeer specifieke bestaande productie en WMS-modules. Na een uitgebreide marktstudie en diverse workshops, en een shortlist met SAP en Dynamics/NAV viel de keuze uiteindelijk op DIMASYS/ENT van Infomat. Meteen een prestigieus project en grote uitdaging voor infomat om dit jonge bedrijf zijn ambities met DIMASYS/ENT te helpen realiseren.



Meteen een prestigieus project en grote uitdaging voor infomat om dit jonge bedrijf zijn ambities met DIMASYS/ENT te helpen realiseren.

### Questcontrol bv

Het Nederlandse Questcontrol (Wormerveer) is een wel erg snel groeiende groothandel in PC en gaming accessoires (Pc, Mac, iPod, MP3, Nintendo, Playstation, ...). De markt waarin het zich beweegt wordt gekenmerkt door een hoge automatiseringsgraad. Met afnemers als Media Markt en Wehkamp wordt het bedrijf verplicht om een applicatie te gebruiken die haar in staat stelt om digitaal te communiceren met de klant (via webservices, FTP koppelingen, ...)



Om de snelheid van de groei op een goede manier te begeleiden zijn de oprichters, de gebroeders Narain, op zoek gegaan naar een pakket dat kon beantwoorden aan al hun eisen en wensen. "Wij hebben zeven maanden de tijd genomen om een goede partner te vinden en kwamen zo uiteindelijk bij Infomat terecht", verduidelijkt Rayen Narain. "Infomat en DIMASYS/WKG stellen ons in staat sneller te kunnen schakelen".

Nagenoeg alle beschikbare modules van DIMASYS/WKG

werden aangeschaft. Nadat de basis logistieke functies geactiveerd zijn met een integrale koppeling naar de financiële administratie, zal van start gegaan worden met de nieuwe e-commerce website.

### LCMA sa

LCMA (Luxembourg Company of Metal and Alloys S.A.) produceert en distribueert al 14 jaar lang allerhande titanium producten. De productie van titanium staven vindt plaats in Rusland, bij het dochterbedrijf STK (Stupino Titanium Company), waarna de afgewerkte producten getransporteerd worden naar het centrale logistieke magazijn in het groothertogdom Luxemburg. Van hieruit worden de goederen opnieuw vervoerd naar klanten in Europa, Amerika, Azië en Australië.

Titanium staven worden voor zeer uiteenlopende doelen gebruikt, waardoor de klanten van LCMA zich in zeer verschillende sectoren bevinden: sport, farmaceutische industrie, de luchtvaart, ...

Om de groei te ondersteunen, ging de bedrijfsleiding op zoek naar een partner met een duurzaam softwaresysteem, dat hen kon helpen bij de voorraadoptimalisatie van de titanium staven en andere titanium producten.

Nadat het meerdere softwarepakketten onder de loep nam, koos het bedrijf voor het ERP systeem DIMASYS/WKG van Infomat. Mede doordat het moederbedrijf van Infomat, Systemat, een vestiging heeft in Luxemburg, wist LCMA al zeer snel dat het aan Infomat/Systemat een goede partner zou hebben.

### Luxemburgse voetbalbond (FLF)



De Fédération Luxembourgeoise de Football, kortweg FLF of Luxemburgse Voetbalbond mag dan in een loodzware poule zitten voor het EK 2012, het heeft in elk geval de beslissing genomen om de volledige automatisering van de federatie over te laten aan Infomat met Dim@Sports. Met dit project zet Dim@Sports zijn opmars verder in de wereld van de Sportfederaties, nu ook over de grenzen. Naast Dim@Sports werden enkele Franse en Duitse alternatieven

gewikt, gewogen en te licht bevonden. Dim@Sports was de enige ERP-oplossing bestaande uit alle nodige modules in één geïntegreerd geheel: boekhouding, club en ledenadministratie, competitie module, scheidsrechtersbeheer, extranet-toepassing voor de bestuurders van de clubs, webshop met achterliggende back-office voor inkoop en voorraad, en een volledig nieuwe website. Als bijkomende ontwikkeling zal Infomat voor FLF een individueel speleropvolgingssysteem ontwikkelen voor de grootste talenten. Dim@Sports, a Solution for your Passion!

### JMS nv

JMS is een holdingmaatschappij die een tiental dealers van BMW, Landrover en Alfa Romeo in portefeuille heeft.

De centrale boekhouding van de vestigingen wordt gevoerd op het hoofdkantoor in Aartselaar, maar het zijn de decentrale vestigingen die de aankopen doen en dus ook de facturen ontvangen. Eenmaal de facturen vanuit de vestigingen werden doorgestuurd naar de

hoofdzetel, had men geen zicht meer op de status van de factuur en kon men de betreffende leveranciers niet meer te woord staan.

In haar zoektocht naar een geschikte oplossing voor dit probleem kwam JMS terecht bij Infomat en maakte er kennis met haar Document Management oplossing Corsa ECM. Al snel bleek dat Corsa precies kon bieden wat JMS zocht.

De vestigingen scannen nu de binnengekomen facturen in in Corsa, waarna de boekhoudkundige gegevens automatisch van de factuur worden afgelezen door middel van OCR en in het financiële systeem worden geregistreerd.

Wanneer de factuur is ingelezen in het financiële systeem, zorgt de Corsa Workflow ervoor dat de factuur ter goedkeuring bij de juiste mensen of afdeling terecht komt. Wat het pakket interessant maakt voor JMS is dat het te allen tijde de transparantie biedt waar iedereen nood aan heeft. Alle ingescande documenten zijn beschikbaar binnen Corsa, maar kunnen ook rechtstreeks via het financiële pakket van JMS bekeken worden.



Editie oktober 2010



## 4<sup>DE</sup> INFOMAT LADIES SEASON OPENING BRENGT OPNIEUW EEN VOLLEDIGE DAG TOPBASKETBAL

Op zaterdag 18 september was het zover: voor de 4de maal op rij organiseren de KBBB, de VBL, de AWBB en hun Presenting Sponsor Infomat de "Infomat Season Opening Women's Basketball". Alle Belgische dames opteams uit Eerste Nationale werkten de 1ste speeldag af op 1 centrale locatie. 'Place to be' dit jaar was de Evenementenhal Schiervelde te Roeselare. Als kers op de taart was er ter afsluiting "de clash" tussen de Belgische kampioen Sint-Katelijne-Waver en de Nederlandse Probuild Lions. Info en beelden zijn beschikbaar via [www.infomatseasonopening.be](http://www.infomatseasonopening.be)

**FP Brown N.V. (Ghislenghien), invoerder van technisch materiaal, zet sinds zijn oprichting in 1999 heel sterke groeiprestaties neer. In zoverre dat de KMO/ het MKB zich in zijn evolutie afgeremd zag wegens het niet beschikken over een performante ERP-applicatie. Met 180.000 productreferenties, een quasi constante toestroom van informatie uit leveranciershoek en een complex systeem van prijszetting, bleken de processen van FP Brown niet makkelijk te automatiseren. Toch slaagde Infomat erin met Dimasys in amper zes maanden tijd een goede aanzet tot de professionalisering van de dienstverlening van FP Brown te geven.**

**Invoerder met groei-problemen kent nu al 30% efficiëntiewinst.**

"We kunnen intussen terugblikken op een rendements- en efficiëntieverhoging van minimum 30%," weet afgevaardigd bestuurder Frank Pittoors. "Op zijn minst even belangrijk is dat we sindsdien op een fors verhoogde klantentevredenheid kunnen terugvallen."

Eén van Dimasys' gebruikerscategorieën zijn complexe distributieomgevingen met specifieke artikels, toeleveranciers aan de industrie en grootdistributie met meer doorgedreven behoeften (EDI- of XML-uitwisseling van data met klanten of leveranciers, tracking & tracing, barcoding, ...). Tot die typologie hoort FP Brown, dat in 1999 in Sint-Pieters-Leeuw van start ging als constructeur van traag draaiende Brown-compressoren. De productieactiviteiten werden stopgezet toen het bedrijf in 2005 verhuisde naar Ghislenghien, waar op een 2,5 hectaren groot terrein een pand van 15.000 m<sup>2</sup> werd gebouwd. Van toen af ging FP Brown volop focussen op de invoer en verdeling van technisch materiaal voor de meest uiteenlopende sectoren (ijzerwarendistributie, industrie, garagesector, bouw, landbouw, verhuur, voeding, transport, ...). Klanten zijn de professionele vakhandels en gespecialiseerde aankoopgroeperingen. In België telt FP Brown inmiddels zowat 1.400 distributeurs.

**Automatisering noodzakelijk**

In oktober 2009 ging FP Brown van start met de automatisering van zijn bedrijfsprocessen. Na een marktvergelijkende studie, besloot FP Brown de ERP-oplossing van Infomat te implementeren. "De oplossing was niet zo duur als die van de top vendors, had zijn deugdelijkheid bewezen in de groothandelssector en bleek bij machte mee te kunnen evolueren met de snelle groei van ons bedrijf. FP Brown rekt in de komende vijf jaar op een omzetverduubeling. Onlangs werden activiteiten in Nederland opgestart, volgend jaar komt Frankrijk aan de beurt.

Eerlijkheidshalve moet vermeld worden dat de opstart van Infomat niet over een leien dakje liep. De bedrijfsleiding van

FP Brown besloot het nieuwe ERP-systeem daadwerkelijk in gebruik te nemen bij de aanvang van het nieuwe boekjaar. Pittoors is niet te beroerd de hand in eigen boezem te steken: "We wilden onze dagdagelijkse operaties niet in het gedrang laten brengen omwille van de invoering van een nieuw ERP-systeem. We werden evenwel snel geconfronteerd met de pijnlijke vaststelling dat onze productendatabase niet klaar was om een dergelijke migratie op gang te brengen."

Echt ontvreden kan Frank Pittoors, gezien de omstandigheden, evenwel niet zijn: "FB Brown slaagde er dankzij Dimasys in de voorbije zes maanden een efficiëntieverhoging en productiviteitswinst van minimaal 30% neer te zetten. Ook de stockrotatie en de uitleveringsnelheid liggen gevoelig hoger."

**"De implementatie van Dimasys als ERP-applicatie leverde ons in de eerste zes maanden een efficiëntie- en productiviteitswinst van minimaal 30% op. Ook de klantentevredenheid ligt sindsdien gevoelig hoger".**

Een bijkomende moeilijkheid bij de automatisering van de bedrijfsprocessen van FP Brown is bovendien dat het bedrijf niet alleen de aankoop en de logistiek in eigen beheer heeft, maar tevens voor de installatie, de service en het eventuele onderhoud instaat. Een bijzonder sterk gevarieerd kortingsprogramma maakt er de zaken administratief evenmin eenvoudiger op: "Dimasys moest maatspecifiek aangepast worden voor onze kortingsystemen. We hanteren immers standaardprijzen die, op basis van heel uiteenlopende criteria, kortingen toestaan voor de klant, de bestelde volumes, de verpakkingswijze, het seizoen, tijdelijke promoties, ... Het pakket zoekt automatisch de beste prijs per klant."

**Nieuwe uitdagingen in het vervolgtraject**

Op 1 oktober migreerde ook de boekhoudapplicatie van FP Brown naar het Dimasys-platform. Inmiddels werd het klantendashboard binnen Dimasys gepersonaliseerd voor FP Brown. "Dankzij die ingreep kunnen we 80% van de telefonische informatieaanvragen via één enkel computerscherm beantwoorden," stelt de bedrijfsleider. Inmiddels werd



binnen Dimasys ook de Business Intelligence module die voor de nodige managementinformatie moet zorgen toegevoegd.

Volgend jaar volgt alweer een cruciale stap. "Tegen maart 2011 moet Dimasys met alle huidige modules op volle kruissnelheid draaien. Vermits de applicatie onze medewerkers verplicht tot een stroomlijning van de bedrijfsprocessen, verwachten we nog behoorlijk wat vooruitgang. Volgend voorjaar volgt de integratie van de volledige WMS (Warehouse Management System) module van Dimasys.

Vooralsnog valt FP Brown goeddeels terug op een eenvoudig geautomatiseerd stockbeheer. Met uitzondering van de snel roterende goederen, zullen de producten straks automatisch hun plaats in het magazijn toegewezen krijgen. Orderpicking zal gebeuren met behulp van RFID (Radio Frequency Identification). Dat WMS-systeem moet FP Brown andermaal een productiviteits- en efficiëntiewinst van 30% opleveren: "Een betere identificatie en registratie van de inkomende goederenstroom moet leiden tot vlottere processen en minder fouten in het verdere verkooptraject."

Op zijn minst even belangrijk als het WMS-systeem, is de nieuwe communicatierol die Dimasys binnen de nieuwe bedrijfsstrategie van FB Brown krijgt. Zo lopen momenteel onderhandelingen met zowal leveranciers als distributeurs om een EDI-interface tussen de verschillende systemen op te zetten. Ook binnen de nieuwe website van FP Brown krijgt de ERP-applicatie een cruciale functie. De webstek krijgt immers een dubbele functie, enerzijds een informatiefunctie voor de eindklant, anderzijds een doorgedreven communicatiefunctie met de klant-distributeurs, die via een login toegang krijgen tot een beveiligde zone, waarin ze alle voor hen relevante info kunnen opvragen (stock, prijsvoorwaarden, leveringstermijnen, ...). "Het is de bedoeling op termijn, met behulp van de webshop-module van Dimasys, de distributeurs de mogelijkheid te geven om via ons systeem automatisch eigen offertes te genereren," onthult Frank Pittoors. Uiteindelijk zal het ook de achterliggende Dimasys-database zijn die zal fungeren voor de aanmaak van de productcatalogus.

**Ook in de bouwwereld levert Infomat, een afdeling van het beursgenoteerde Systemat, met haar ERP-systeem Dimasys nuttige diensten. We bezoeken het bedrijf Wolf-Zondervan in hartje Brussel (Elsene), dat voor haar afdeling nv Wolftech creëerde in juli 2006. De onderneming verhuurt allerhande 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 allerhande materieel voor de bouw, zoals betonmolens en -centrales, bekistingen, machines voor ijzerweldwerk, 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. Die laatste is eveneens een onmisbare gesprekspartner, omdat Wolftech – met maatschappelijke zetel in Machelen – een belangrijke rol speelt in het hele Dimasys-verhaal. Om efficiënter te kunnen werken, werd in 2006 immers beslist om 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 benut worden."

Patrick Wolf: "De basis van de beslissing ligt bij onze overtuiging dat we ons moesten profileren als echte bekistingsspecialisten. Ook al richten beide afdelingen zich dikwijls tot dezelfde klanten, toch zijn het in de praktijk twee aparte activiteiten met verschillende contactpersonen."

**Verhuurmodule voor Wolftech**

Zoals uit het voorgaande kan afgeleid worden, moest Infomat vooral aan de slag voor Wolftech, dat duizenden afzonderlijke stukken materieel voor gebruik op 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 beschikte bovendien al over een verhuurmodule, die als basis kon dienen voor verdere uitbreiding op maat van ons bedrijf."

"We kozen voor Dimasys 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 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 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 benadrukken. Zoals we eerder stelden, hebben we 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 zodoende de verhuurmodule uitlevering en terugleveringen van het materieel gekoppeld worden aan een maandelijks 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 omringende 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 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."

**"We kunnen stellen dat de verhuurmodule, die al in 2003 werd opgestart en die we blijven updaten als de nood zich voordoet, prima functioneert."**

"Overigens: ook als er maanden zijn zonder retour, dan speelt Dimasys daar soepel op in, mede door de link met Exact Financials. Het helpt ons prima bij de andere soort boekhouding die er nodig is voor Wolftech. "Moet er bij Wolf-Zondervan per vestiging en per gamma gefactureerd kunnen worden, dan gaat het bij Wolftech om een analytische boekhouding per werf."

**Forfaitaire facturatie**

Tijdens het gesprek werd eerder al duidelijk dat Wolf-Zondervan en Wolftech voor Infomat atypische klanten zijn. De verhuurmodule is van cruciaal belang, maar hoe zit het met de andere Dimasys-modules? En wat met de toekomstplannen?

"Die andere modules zijn eigenlijk in onze optiek niet zo belangrijk", stelt Patrick Wolf. "Wat voor ons telt, is dat de informatie in real time beschikbaar is omdat iedereen op de server werkt, ook de mensen in onze depots in Wilrijk, Torhout en Aalst, waar nogal wat stock aanwezig is."

"Waar we nu mee bezig zijn? 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!"



Frank Pittoors, afgevaardigd bestuurder van FP Brown N.V. (Ghislenghien)



Je herkent van links naar rechts: Bernard Monfils, Patrick Wolf en Kris Lambrecht.



# Nieuwe DIMASYS 2010 komt uit in 2 varianten: Workgroup en Enterprise Edition

“The best way to predict the future is to create it”



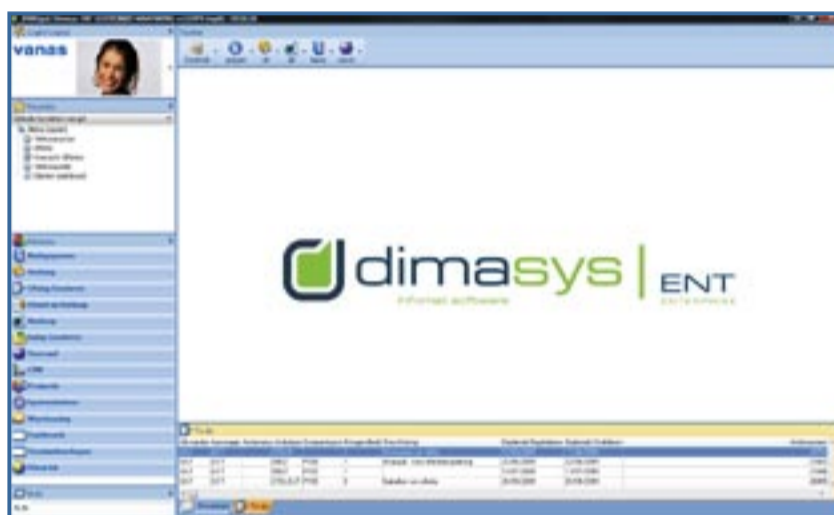
**Eind oktober wordt de nieuwe versie van Dimasys officieel gereleased, en het wordt niet “zomaar” een aankondiging. DIMASYS 2010 koppelt immers nieuwe functionaliteiten aan een nieuwe user interface waardoor de “Look & Feel” drastisch wordt vernieuwd. Om die dynamiek verder te ondersteunen krijgt het bekende ERP-systeem een nieuwe naam EN nieuw logo.**

Infomat bood bedrijven voordien 2 ERP-systemen aan onder de namen Dimasys en Ypsos Business. Deze gaan vanaf deze release door het leven als DIMASYS/ENT (Enterprise Edition) en DIMASYS/WKG (Workgroup Edition) waarbij deze laatste de nieuwe naam van YPSOS Business wordt. Meer eenduidigheid, meer transparantie en een naadloos doorgroeipad voor elke KMO/MKB.

DIMASYS/WKG is HET ERP-pakket voor de KMO/MKB markt tot 15 gebruikers dat bedrijven via een versneld implementatieplan toelaat om snel en tegen een voordelige prijs live te gaan. Het wil niets minder dan het meest uitgebreide pakket zijn in dat marktsegment.

Niet voor niets kreeg het onder zijn vorige naam van Computer Magazine Corporate de Award van “beste ERP-oplossing van 2010”.

DIMASYS/ENT van zijn kant is van A tot Z opgebouwd uit “à la carte” modules en biedt een nog uitgebreidere functionaliteit aan. Dankzij de 100% dezelfde user interface als de Workgroup Edition zullen gebruikers bij een eventuele overgang noch conversie noch opleiding nodig hebben. Beide versies richten zich



op distributieondernemingen (klassieke groothandels en retailbedrijven) of groothandels met toegevoegde waarde op vlak van service en maintenance, WMS of productieactiviteiten.

De première rond de inhoudelijke nieuwigheden wordt voorbehouden aan de bestaande gebruikers die op

27 oktober tijdens eens grote klantenpresentatie in het Huis van de Toekomst (kan het toepasselijker?) kennis kunnen maken met de nieuwe versie. De Look & Feel van zijn kant zal door de gebruiker zelf kunnen aangepast worden aan zijn eigen Windows, Office of Outlook versie en haakt in op Microsoft 2010. Bijgevoegde schermafdruk licht een tipje van de sluier.

Zowel de verkoop, inkoop als service module bevatten belangrijke nieuwigheden, maar meer dan ooit zal DIMASYS 2010 de verschillende aspecten binnen de moderne bedrijfsvoering afdekken. In de applicatie worden bijkomende functionaliteiten geïntegreerd zoals e-commerce en e-supply, electronic document management, messaging & alerting en business intelligence. Voorheen gold het functionaliteiten die vooral voor grote ondernemingen waren voorbestemd, maar die nu in voorverpakte vorm ter beschikking van het brede KMO/MKB segment worden gesteld. De nieuwe versie van Dimasys gaat een behoorlijk eind verder dan wat de markt voorheen als ERP-oplossing beschouwde.

Zin om dat even te toetsen aan uw visie over uw bedrijf? Maak dan vrijblijvend kennis met DIMASYS/ENT of DIMASYS/WKG via 1 van de onderstaande infosessies.



## UITNODIGING

SCHRIJF U IN VIA ONZE WEBSITE [WWW.INFOFORMAT.EU](http://WWW.INFOFORMAT.EU) EN KLIK DOOR NAAR ONZE EVENTS!

### GRATIS INFORMATIESESSIES

Als vooraanstaand professional in uw branche nodigen wij u graag persoonlijk uit op één van onze informatiesessies over DIMASYS/ENT of DIMASYS/WKG, gevolgd door een natje en een droogje om na te praten...

De informatiesessies vinden telkens plaats van 14u tot 17u. Wij sturen u graag de exacte locatie en routebeschrijving toe van zodra wij uw inschrijving hebben ontvangen.



### informatiesessies

BRUSSEL dinsdag 23 november 2010  
ANTWERPEN woensdag 24 november 2010  
HASSELT donderdag 25 november 2010  
GENT dinsdag 30 november 2010

EINDHOVEN dinsdag 23 november 2010  
ARNHEM woensdag 24 november 2010  
GRONINGEN donderdag 25 november 2010  
UTRECHT dinsdag 30 november 2010



### informatiesessies

ANTWERPEN dinsdag 23 november 2010  
BRUSSEL woensdag 24 november 2010  
GENT donderdag 25 november 2010  
HASSELT dinsdag 30 november 2010

ARNHEM dinsdag 23 november 2010  
EINDHOVEN woensdag 24 november 2010  
UTRECHT donderdag 25 november 2010  
GRONINGEN dinsdag 30 november 2010

Infomat nv - Laarstraat 16 - 2610 Wilrijk (Antwerpen) - Tel. +32 3 820 60 00 - Fax +32 3 830 69 42 | [www.infomat.eu](http://www.infomat.eu) - [infomat@systemat.com](mailto:infomat@systemat.com)  
Infomat bv - Meander 251 - 6825 MC Arnhem - Tel. +31 26 376 34 81 - Fax +31 26 376 34 80

KMO-MKB, KLEIN of GROOT, bij Infomat vindt u altijd een ERP-OPLOSSING.



- Vanaf 16 tot 150 gelijktijdige gebruikers
- 40 modules “à la carte”
- Implementatieplan volgens project
- Licentie vanaf 25.000 €



- Tot 16 gelijktijdige gebruikers
- Gebundelde “all in one”-oplossing
- Implementatie in 10 dagen
- Licentie vanaf 7.500 €