



Partner for Life

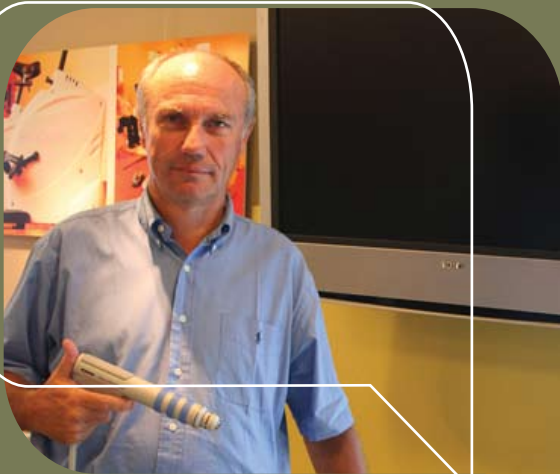
laméris  
healthcare solutions



## Enraf Nonius & Laméris

**Dimasys bewijst Laméris en Enraf Nonius gouden diensten in de gezondheidszorg**

LAMÉRIS EN ENRAF NONIUS, 2 BEDRIJVEN VAN DEZELFDE EIGENAAR, KOPEN EN VERKOPEN EXCLUSIEVE PRODUCTEN IN DE WERELD VAN DE GEZONDHEIDSZORG, MAAR ZICH RICHTEN OP VERSCHILLENDE, SPECIFIEKE DOELGROEPEN. SAMEN HEBBEN DE ONDERNEMINGEN ONGEVEER 25 MENSEN IN DIENST. WE NAMEN EEN KIJKJE HOE DIMASYS BEIDE BEDRIJVEN HELPT EFFICIENTER TE WERKEN.



### SPECIFIEKE DOELGROEPEN

Onze stappen leiden ons deze keer richting Aartselaar, ten zuiden van Antwerpen. Daar ontmoeten we Patrick Celis, gedelegeerd bestuurder van Laméris en Enraf Nonius.

"Beide bedrijven zijn Nederlands van origine. Laméris werd opgericht in 1907 in Utrecht en Enraf Nonius ontstond in 1937", licht de heer Celis toe. "Laméris richt zich op kritische diensten, zoals operatiekwartieren, intensieve zorgen, spoed, recovery,... en Enraf Nonius is hoofdzakelijk gericht op revalidatie in ziekenhuizen en kinesitherapie in privé-praktijken. Die laatste verdeelt zowel hele kleine zaken tot grote machines, zoals looprobotten die om en bij de 250.000 euro het stuk kosten. Laméris is hoofdzakelijk gericht op verbruiksgoederen en haalt hier zo'n 70% van zijn inkomsten uit. De overige 30% bestaat uit apparaten. Enraf Nonius (nvdr.: de afkorting staat voor Eerste Nederlandse Röntgen Apparaten Fabriek, terwijl Nonius een lengtemaat is) realiseert daarentegen zijn volledige inkomsten uit apparaten."

"De doelgroepen van beide bedrijven leren ons al veel over de noden die we moeten invullen op het vlak van opvolging. Bij Laméris zullen, bijvoorbeeld, batch- en lotnummers heel belangrijk

zijn, wat betekent dat traceability voor ons van cruciaal belang is. Bij Enraf Nonius zijn dan weer zaken als de dienst-na-verkoop of het serienummerbeheer bijzonder belangrijk."

Toen de heer Celis in 2005 op zoek ging naar een nieuw pakket had hij bijgevolg specifieke eisen. Het nieuw te implementeren systeem moest zowel Laméris als Enraf Nonius goede diensten kunnen bewijzen.

"We werkten voordien met een logistiek pakket, dat ongeveer 15 jaar oud was en dat niet langer aan onze noden voldeed. Nadat we de markt aftastten, kwamen we terecht bij Infomat en vonden daar wat we zochten: één geïntegreerd systeem, waar je alle richtingen mee uitkon. Daarbij kochten we een groot aantal van de beschikbare modules aan."

### TECHNICI UITGERUST MET LAPTOP EN PRINTER

Alhoewel het systeem al enkele jaren operationeel is, implementeert men momenteel bij Laméris en Enraf Nonius een aantal extra modules. Allereerst werden de modules voor logistiek en boekhouding (Dimasys Financials) in gebruik genomen. Daarna volgde de implementatie van de module dienst-na-verkoop en op het moment van het interview stond men net voor de opstart van de offertemodule.

"Uit het voorgaande werd al duidelijk waarom we eerst logistiek en boekhouding onder handen namen, meen ik. Dat ook de dienst-na-verkoop topprioriteit kreeg mag, zeker voor Enraf Nonius, niet verbazen. Voor ons is het immers belangrijk dat we herstellingen bij klanten zo snel en efficiënt mogelijk kunnen uitvoeren. Voortaan krijgen onze technici allemaal een laptop met bijhorende printer mee, waarmee ze kunnen connecteren met het moederbedrijf en zo alle klantgegevens in real time krijgen. Dit is een enorm voordeel omdat de mensen op de baan door het inbellen cruciale informatie, zoals bijvoorbeeld de garantievoorwaarden en -periode, meteen te weten komen. Bovendien wordt ook tegemoet gekomen aan de uiterst belangrijke vraag om klanten meteen een prijsbestek te bezorgen, de commerciële meerwaarde hiervan hoef ik wellicht niet uit te leggen."

"Op dit moment zijn we bezig met de implementatie van de offerte-module, wat ons eveneens zal toelaten om veel efficiënter te werken. We willen immers zoveel mogelijk kunnen opvolgen en automatisch offertes opmaken, die snel de deur uitgaan. Voortaan zullen onze vertegenwoordigers op een eenvoudige en snelle manier professionele offertes kunnen opmaken, die ze via e-mail versturen. Er is daarbij ook een bijkomend voordeel voor het management. Nu kunnen we opvolgen wat er in de workflow steekt, wat de prijsafspraken zijn, enzovoort..."

### DIM@SHOP

Tijdens het gesprek polsen we uiteraard ook steeds naar de toekomstverwachtingen. Onlangs bestelde de heer Celis Dim@shop, waarmee men kan inspelen op de marktrealiteit. Via e-commerce kan men

immers de huisarts bereiken met een specifiek product waar binnenkort veel vraag naar zal zijn.

"Het gaat om een product voor het preventief screenen van darmproblemen. De Europese Unie besliste dat tegen 2011 alle mannen en vrouwen boven de 50 preventief gratis gescreend moeten worden. Wij bieden de huisarts een dergelijke test aan, waardoor in de toekomst het colonrectaal darmonderzoek veel gericht moet kunnen gebeuren."

"Het is de bedoeling dat dokters in de nabije toekomst deze test kunnen bestellen via het internet, waarbij ze wat ze nodig hebben in een 'winkelwagentje' stoppen. Het is overigens ook de bedoeling om de website aan te passen en dat we die koppelen aan dit e-commerceverhaal."

Als we de heer Celis vragen over zijn algemene indruk, dan is de toon overwegend positief.

"Automatisatie is een bijzonder grote hulp om zo efficiënt mogelijk te kunnen functioneren. Hierbij bewijst Dimasys ons uitstekende diensten. Dit systeem heeft duidelijk heel veel mogelijkheden, ik durf zelfs te stellen dat de mogelijkheden ervan veel ruimer zijn dan een mens kan bedenken. Het enige wat ik er wel bij wil vermelden, is dat er eerst goed moet nagedacht worden voor er overgestapt wordt. De implementatie van dergelijke toepassing vraagt wel wat tijd en dus is het zaak om eerst na te gaan welke modules het meest cruciaal zijn."

## 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](http://www.infomat.eu) of neem contact met ons op, dan kunnen wij samen met u de gepaste oplossing zoeken voor uw bedrijf.

**Infomat nv** • Laarstraat 16 • 2610 Wilrijk • België • T +32 3 820 60 00

**Infomat sa** • Rue de Bruxelles 174 S • 4340 Awans • Belgique • T +32 4 240 57 90

**Infomat bv** • Meander 251 • 6825 MC Arnhem • Nederland • T +31 26 376 34 81

**Systemat sa** • Chaussée de Louvain 435 • 1380 Lasne • Belgique • T +32 2 725 52 25

**Systemat** • Parc d'Activités 77-79 • 8308 Capellen • Luxembourg • T +352 31 71 32 296