



Metos

Grootkeukenspecialist Metos springt creatief om met ERP-systeem Dimasys



TERUGKEER

Al in 1998 klopte het bedrijf aan bij Infomat en liet het – toen nog onder de naam Maredic nv - het ERP-systeem Dimasys implementeren. Na enkele jaren en na een overname door Metos Groep werd de beslissing genomen om te werken met MFG Pro, dat eind 2003 in gebruik genomen werd. Lang hield dit nieuwe systeem het niet uit. Toen de Ali Groep op zijn beurt het bedrijf overnam in 2004 werd een drastische beslissing genomen. Omdat de nieuweling absoluut niet voldeed, trok men letterlijk de stekker uit het project en besloot men terug te keren naar Infomat, met Dimasys.

De beslissing over de 'terugkeer' heeft men zich bij Metos niet beklaagd. Men gebruikt in Aalst momenteel alle modules, met uitzondering van die voor offertes. Gedelegeerd bestuurder Jan Vyverman, wiens vader in 1975 het oorspronkelijke Maredic NV stichtte, zet voor ons het een en ander op een rijtje. Hij wordt daarin bijgestaan door Financial Controller Frank Polet.

COMPLEXE ORGANISATIE

"Onze organisatie is bijzonder complex. Het is een absolute noodzaak dat elk project apart bekeken wordt", verduidelijkt de heer Vyverman. "Bij ons is het normaal dat een klant op maat bediend wordt. Omdat elk informaticasysteem zijn beperkingen heeft, is het af en toe

SOMS ZIJN DE UITDAGINGEN WAAR INFOMAT MEE MOET AFREKENEN NIET DE MINSTE. DAT WAS ONDER MEER HET GEVAL BIJ METOS NV, DAT ENKELE JAREN GELEDEN OPGENOMEN WERD IN DE ITALIAANSE ALI GROUP. DIE GROEP IS GESPECIALISEERD IN HET ONTWERPEN, PRODUCEREN EN LEVEREN VAN HET GEHELE ASSORTIMENT VAN GROOTKEUKENAPPARATUUR. BIJ METOS NV, MET HOOFDZETEL IN AALST, ZIJN LETTERLIJK GEEN TWEE PROJECTEN DEZELFDE EN IS WERKEN OP MAAT VAN DE KLANT HET DEVIES.

moeilijk om de wensen van de ene aan de mogelijkheden van de andere te koppelen. Toch slaagt Dimasys erin om heel ver te gaan in het inspelen op onze nood aan flexibiliteit."

"Een klein beetje uitleg over onze werking zal al heel wat duidelijk maken. Als men hier aanklopt, kunnen wij het project letterlijk volledig in handen nemen en dit in overleg en na een zeer grondige analyse van de vraag", haakt de heer Polet in. "Wij tekenen de plannen uit, voorzien de juiste machines, spelen in op eventuele toekomstige noden van de klant, installeren alles en begeleiden de klant, tot en met een opstart van de grootkeukens via eigen chefs."

"Soms staan wij zelfs in voor de plaatsing van HVAC, de bevoering, de bepleistering, ... wat we zoveel mogelijk met eigen mensen uitvoeren. De grens voor ons ligt bij de ruwbouw, daar wagen we ons liever niet aan, afwerking is daarentegen perfect doenbaar!"

QUASI TOTALE PAKKET

In de beginperiode werd Dimasys enkel aangeschaft voor de automatisering van onze service of dienst-na-verkoopafdeling: de inkoop en verkoop van wisselstukken, installatie en herstellingen, planning, opvolging van prestaties en de facturatie ervan. Na de herintroductie van Dimasys werd beslist om het volledige maatwerkpakket (niet maatwerk in softwaretermen, maar in keukentermen) en de facturatie erbij te halen. In een later stadium volgden de logistiek en de boekhouding. Momenteel is het totale maatwerkpakket operationeel, met uitzondering dan van de offertemodule.

"We kozen ervoor om eerst de logistiek om te schakelen", aldus weer de heer Vyverman. "Dit leek ons het beste omdat je je hier in het allerslechtste geval nog een fout kunt permitteren. Het was ook ideaal om te kijken hoe we elke klant op maat kunnen bedienen en dat terugkoppelen naar het systeem. Ik moet hierbij vermelden dat we inderdaad op een aantal problemen zijn gestoten, maar niets dat onoplosbaar was. Het vormde alleszins een prima leerschool voor de omschakeling naar de veel gevoeliger liggende verkoop. Voor alle duidelijkheid: de manier waarop Infomat steeds met ons mee blijft denken, verdient op zich al een pluim!"

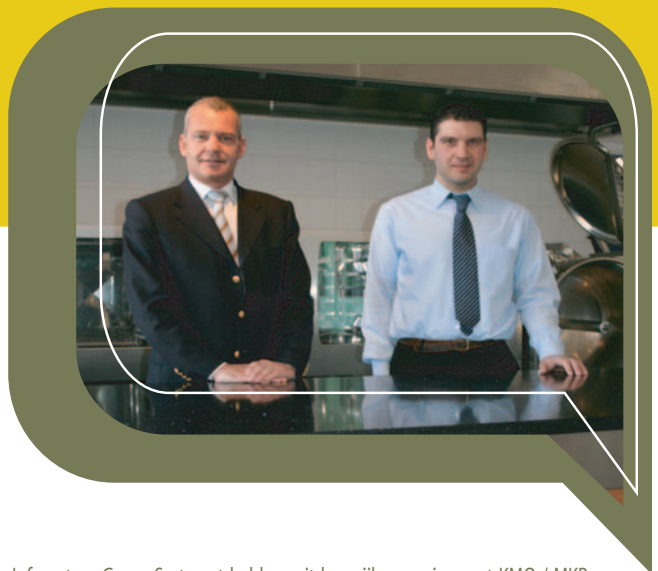
"Flexibiliteit is dé topvereiste bij ons", klinkt het bij de heer Polet. "Een voorbeeld: spoelbakken zijn standaard 1,40 meter breed, maar dat betekent niet dat enkel dergelijke maten geleverd worden. Als de klant 1,47 meter nodig heeft, dan moeten wij, en dus ook het systeem, dat kunnen incalculeren."

"Dimasys wordt bij ons pas later te hulp geroepen, in vergelijking met de meeste andere KMO's", verduidelijkt de heer Vyverman. "Een filtertje voor de vertaling naar Dimasys is door onze bedrijfsactiviteit een noodzaak. We gebruiken het systeem pas als een verkooporder met een definitieve offerte naar de klant kan worden gestuurd. Eerder is quasi onmogelijk omdat we door onze klantenbenadering al te veel dingen beter eerst manueel zelf selecteren."

INTERESSANTE SERVICEMODULE

Nadat de beide gesprekspartners hebben uitgelegd hoe het bedrijf technici die de baan opgaan via een eigen programma brieft per sms, hoe die op hun beurt meteen de klant contacteren voor het maken van een afspraak en daarna alweer via sms het bedrijf hiervan op de hoogte brengen, raakt de heer Vyverman een ander interessant onderwerp aan. Het gaat concreet om de servicemodule van Dimasys, waardoor de ambulante technici via een eigen laptop van om het even waar in contact kunnen komen met het moederbedrijf.

"Onze technici beschikken over laptops waarmee ze rechtstreeks in het systeem kunnen inloggen. Zo vinden ze klantgegevens, de historie van de klant, kunnen ze werkbonnen opmaken tot zelfs betalingen innen. Bijzonder handig is dat men ook zelf onderdelen uit de stock kan bestellen, of indien nodig bij een collega. Een chauffeur die enkel 's nachts rijdt krijgt deze bestelde zaken automatisch door en brengt de gevraagde stukken binnen ten hoogste 48 uur bij de klant. Het bedrijf zelf behoudt een overzicht in real time op wat zich in welke hoeveelheden waar bevindt. De waarde daarvan hoef ik wellicht niet uit te leggen!"



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

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.eu

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.eu

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.eu