



Van der Spek

"ROI al in het 1ste jaar spectaculair dankzij de optimalisatie van dienst-na-verkoop en magazijnbeheer"



VAN DER SPEK, DAT ISO 9001-GECEERTIFICEERD IS, IS GESPECIALISEERD IN DE DISTRIBUTIE EN VERHUUR VAN MATERIAAL VOOR WERVEN. HET AANBOD GAAT VAN BETONMIXERS, OVER TELESOPISCHE TORENKRANEN, MACHINES VOOR RECYCLING VAN BETON EN ASFALT, BETONKRANEN, OVERSLAGKRANEN, KLEINERE AUTOKRANEN, WERFLIFTEN,.... HET BELGISCHE BEDRIJF HEEFT OP VANDAAG 105 MENSEN IN DIENST, WAARVAN ER 30 TOT 35 GEBRUIKMAKEN VAN DIMASYS.

systeem nog klantvriendelijker willen maken. We bouwen ook de grafische planning uit, waardoor onze technici gebriefd worden via handige schema's."

TOEGEVOEGDE WAARDE

Toen Van der Spek in 2000 in contact kwam met Infomat had het een heel specifieke vraag. De in Ternat gevestigde onderneming wilde vooral dat er een ERP-systeem kwam waarmee de harmonisatie van de diverse diensten een feit kon worden. Tot dan werkte quasi elke dienst met eigen databases en uiteraard was dat niet ideaal voor een optimale interne werking.

De implementatie van het ERP-systeem Dimasys, dat live ging in 2001, verliep vlot en al heel vlug merkte men bij Van der Spek dat de Return on Investment spectaculair steeg. Nu, ruim zeven jaar later, is de klant nog steeds overtuigd van de toegevoegde waarde van het modulair opgebouwde Dimasys. Nog heeft men het einde van de mogelijkheden niet ontdekt en men blijft bovendien uitbreiden. Zo schafte men recent onder meer de module Klantendashboard aan.

"We zijn zeker tevreden over Dimasys", vertelt administratief en boekhoudkundig verantwoordelijke Danny Dedobbeleer. "Door de jaren heen hebben we ondervonden dat we er weinig of geen problemen mee kenden en dat het systeem integendeel een enorme hulp is bij de verdere uitbouw van ons bedrijf. Daarom ook dat we er werk van maken om het de komende jaren te blijven optimaliseren. Dat kan via het klantendashboard, waarme we het interne

DIMASYS IN BELGIË EN FRANKRIJK

Het bedrijf Van der Spek gaat allerminst anoniem door het leven. Het moederbedrijf is gevestigd in Nederland en voor de oprichting ervan moeten we terug naar 1932 toen ene A. Van der Spek, een scheepswerktuigkundige, via "Van der Spek Hollandia" mortelmolens, lieren en liften begon te bouwen. Aanvankelijk gebeurde alles vanuit Amsterdam, tot in 1972 de verhuis volgde naar Vianen, in de buurt van Utrecht.

De onderneming floreerde, wat in 1961 resulteerde in de opening van een Belgische vestiging in Brussel, die later verhuisde naar zijn huidige locatie in Ternat.

"Het systeem Dimasys wordt echter niet gebruikt in het moederbedrijf, dat al beschikte over een ander systeem", verduidelijkt Danny Dedobbeleer. "Het is wel zo dat Dimasys eveneens gebruikt wordt in een filiaal in Frankrijk (Hexagone Services Division Nord-France). Het Franse filiaal werkt voor het dagelijkse beheer samen met ons en het was dus van belang dat wij in België hetzelfde systeem gebruikten, zoals bijvoorbeeld bij de boekhoudmodule Exact Financials."

500 KRANEN

De totale groep beschikt over zowat 500 kranen, waarvan er een 200-tal in Nederland, evenveel in België en nog eens 100 beheerd worden in Frankrijk. Er is daarnaast ook verkoop van tweedehands kranen naar meer exotische bestemmingen als Chili, Centraal-Afrika of het Midden-Oosten.

"Nadat we de markt nauwkeurig aftastten vonden we in Dimasys de ideale oplossing omdat het ook overweg kon met de speciale noden van een uit de kluiten gewassen KMO zoals de onze. Wij kochten de modules CRM, verkoop, aankoop, voorraad, service (met beheer van onderhoudscontracten en verhuurcontracten) en algemene en analytische boekhouding aan. Dankzij deze zaken zetten we een grote stap voorwaarts bij de verdere uitbouw van Van der Spek nv."

QUASI VOLLEDIGE CYCLUS

De ROI bleek al in het eerste jaar – 2001 – spectaculair. Ook al loopt de verkoop in een branche als die van Van der Spek vooral via intermenselijk contact, toch was de winst door het interne stroomlijnen opmerkelijk.

"De dienst-na-verkoop en het magazijnbeheer zijn veruit onze belangrijkste zaken en hier bewijst Dimasys ons uitstekende diensten. Neem enkel maar het magazijnbeheer: als je weet dat we niet minder dan 200 torenkranen hebben die louter bestemd zijn voor het verhuren, dan is al duidelijk dat een zo foutloos mogelijk beheer daarvan van cruciaal belang is. Zeker omdat het om meer dan de kranen alleen gaat. Ze moeten ook nog opgebouwd worden en daarvoor zijn er heel wat eigen monteurs, die stuk voor stuk op de hoogte moeten zijn van wat er gebeurt."

"Dimasys is natuurlijk nog veel meer dan dat. Wat ons misschien wel het meeste baat heeft bijgebracht, is dat het systeem al van heel vroeg in de orderketting kan ingeschakeld worden en dat het vanaf dan gebruikt wordt tot en met de aflevering van de bestelbon en de facturatie. In feite is het zo dat louter de bestelling zelf afsluiten buiten het systeem valt, eenmaal de bon is getekend kan de ganse cyclus intern

afgewerkt worden, uitgaand van de gegevens die bij die bon horen."

KLANTENDASHBOARD

Op het ogenblik van het interview besliste Van der Spek nv om ook de planning van het personeel te implementeren. Zo moet het personeelsbeheer nog verder geoptimaliseerd worden. Interessant om apart te bekijken is hoe de onderneming omgaat met de recent aangekochte module Klantendashboard.

"Ook voor ons is het uiteraard van belang dat we in real time zoveel mogelijk relevante informatie over een klant kunnen oproepen en naar wens uitfilteren", besluit de heer Dedobbeleer. "Hierbij is het klantendashboard een bijzonder welkome hulp. Zo is het interessant dat we bij het opzoeken van een klant via diverse criteria ogenblikkelijk alle belangrijke gegevens te zien krijgen en dat we niet enkel statische gegevens, maar ook alle lopende bewegingen en transacties voor onze neus krijgen. Een echte klantencockpit waarin je zelf samenstelt wat je in 1 oogopslag van een klant wil zien. Daarnaast is het ook gewoon handig dat je via deze tool meer krijgt dan louter klanteninformatie alleen. Dat we het kunnen gebruiken als vertrekpunt van alle nieuwe ingaven, zoals bijvoorbeeld een offerte, is onmiskenbaar een troef!"



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

INFOMAT SA
Parc Industriel des Hauts-Sarts
Rue des Alouettes 121
B - 4041 Millmort
T +32 4 240 57 90 • F +32 4 248 22 68
infomat@systemat.com • www.infomat.eu

SYSTEMAT SA
Chaussée de Louvain 435
B - 1380 Lasne
T +32 2 352 83 11
www.systemat.com

SYSTEMAT LUXEMBOURG
Parc d'Activités Capellen 77-79
L - 8308 Capellen
T +352 3 71 32 296
www.systemat.com