

“Onze ambitie? Functioneel de beste zijn voor deze branche”

17-11-2018 00:04



“In een halve dag kunnen wij met een scan bij een groothandel kijken hoe hun bedrijfsprocessen werken en wat wij daarbij aan toegevoegde waarde kunnen leveren”, zegt Stephan van Bulck, oprichter van Infomat. “Daarbij gebruiken we onze branchekennis om ons ERP-handelspakket optimaal in te zetten bij groothandels. Van onze activiteiten zit 85% in ERP-implementaties, het overige is CRM en implementaties voor documentmanagement. Vaak is het een combinatie van deze drie in één project.”

Richten op de technische groothandels

“We richten ons met name op de elektrotechnische- en ijzerwarengroothandels. In België zijn we marktleider en met Peter Boers hebben we een countrymanager voor Nederland. Inmiddels werken we al voor diverse groothandels en inkoopverenigingen, zoals bijvoorbeeld de Imagro Groep.” Boers ziet dat oudere IT-systemen vaak niet mee zijn geëvolueerd. “Het ontbreekt aan moderne toepassingen of ze bieden branchespecifieke koppelingen niet standaard aan. Of het ontbreekt aan e-commerce en mobiele oplossingen. Tusseloplossingen volstaan dan niet. Wij weten wat EZ-base of 2BA is, kennen een Nexmart-koppeling, lezen

artikel- en prijsbestanden vlot in. Dat kost minder tijd en energie.”

Rol van ERP

Bij Infomat vinden ze dat het bestelproces volledig elektronisch moet lopen, zowel aan de voor- als aan de achterkant. “Ook met toepassingen als een app of een webshop. We moeten branchespecifieke toegevoegde waarde hebben, bijvoorbeeld door het importeren van artikelbestanden per leverancier. Vroeger was zo’n import jaarlijks, maar tegenwoordig maandelijks door de stroom aan updates van prijzen en artikelen. Zoiets vergt doorgaans veel tijd en onderhoud, maar Dimasys beschikt over modules om dat als gebruiker te automatiseren en zelf uit te voeren” Voor een aantal klanten heeft Infomat extra functionaliteiten ingebouwd, bijvoorbeeld voor de Meno-Groep. “Een lid heeft hierbij direct alle meer dan een miljoen producten van zijn organisatie erin zitten en heeft hij de mogelijkheid om andere leveranciers in te lezen.”

Branchespecifieke kennis

Boers geeft als voorbeeld van branchespecifieke problematiek de dagelijks fluctuerende prijzen bij koperen kabels. “Of neem een haspel, waarvan een klant 100 meter wil. Dan kun je niet aankomen met 2x50 meter, je moet precies weten welke lengtes nog aanwezig zijn en op welke haspel. Dit soort informatie wil je in je bedrijf inzichtelijk hebben. In Nederland hebben we ook een koppeling met dataleverancier 2BA. Zowel professionele groothandels als DHZ-winkels profiteren van onze kennis. De Meno Groep heeft HandyHome en Meno Pro als formules. Hun wensen zijn bijna hetzelfde, bij de verkoop van machines en de bijbehorende garantie en serienummeropvolging. Ook bij serviceafhandelingen, als PBM-artikels met maten en kleuren als een breed assortiment van artikels in verschillende verpakkingseenheden. Scan je dit artikel, dan wil je onmiddellijk de juiste verpakking en aantallen zien.”

Infomat maakt gebruik van specifieke branchekoppelingen, waaronder Nexmart en EZ-base. “Wij sturen de artikeldata van onze klanten ’s nachts door en deze komt ’s ochtends weer verrijkt binnen met foto’s en technische specificaties.” Van Bulck benadrukt dat hierbij de kennis van artikelen en leveranciers essentieel is om optimaal gebruik te maken van hun software-oplossingen. “Wij weten hoe leveranciers bestanden aanleveren en hoe de orderafhandeling in EDI en xml-bestanden kan gebeuren. Tegelijkertijd faciliteren we een volledig digitale communicatie met inkooporganisaties zodat onze klanten hun orders digitaal naar hun organisatie, zoals bij Zevij-Necomij, kunnen doorsturen.”

Moderne functionaliteiten

Met een ‘Dimasys Workgroup Edition’ en ‘Dimasys Enterprise Edition’ beschikt Infomat over twee verschillende ERP-oplossingen. Welk pakket geschikt is, hangt af van de grootte van een bedrijf. Boers: “De complete pakketten voldoen aan alle huidige vraagstukken. Met modules voor de boekhouding, alles rond de verkoop, een kassamodule, elektronisch betalingsverkeer, een geautomatiseerd inkoopproces met min/max voorraden en specifieke definities van eenheden kun je een groothandel op een moderne en slimme manier besturen.” Ook het logistieke proces is prima in te richten met functies voor de inslag en uitslag van goederen en het gebruik van scanners. “Dat klinkt uitgebreid, maar we houden ook rekening met de praktijk. Het moet functioneel zijn, zonder dat het hinderlijk wordt. Zo kunnen 1,5 miljoen artikelen in de Dimasys database staan, maar kun je aan de kassa maar in 35.000 courante artikelen zoeken. Vind je het product dan niet, dan pas breed je uit naar de volledige catalogus.”

“We bieden ook een eigen geïntegreerde e-shop aan of de mogelijkheid Dimasys te koppelen aan een externe webshop. Daarin hebben klanten inzicht in de productcatalogus, voorraden, nettoprijzen en kortingen. Ze kunnen ook zoeken naar de orderstatus, of iets in backorder staat of op transport is of op onbetaalde facturen. Daardoor krijgt de webshop ook een echte portaalfunctie naar de klanten van onze klanten. Mobiele mogelijkheden zijn er volop via de Dimasys Sales App waarmee bijvoorbeeld een installateur vanuit zijn bestelwagen snel een product kan inscannen of oproepen en onmiddellijk bestellen. Ook servicemedewerkers kunnen hun opdrachten raadplegen en de prestaties en onderdelen ingeven om vervolgens de klant af te laten tekenen op hun tablet.”

Gebruikersgroep

“We richten ons op de lange termijn, waarbij we de ambitie hebben om functioneel de beste te zijn in onze specifieke segmenten. Omdat Dimasys ons eigen product is kunnen we snel schakelen door zelf aanpassingen door te voeren en niet door bovenop een ander systeem te bouwen. We spelen snel op de bal.”

Infomat luistert naar hun klantwensen en heeft daarvoor verschillende usergroepen, waaronder een zogenaamde Tools User Group. “Wij bouwen en passen aan op basis van hun input, waarin vijftien klanten uit ijzerwarenhandels en hun leveranciers zitten. Zij leveren directe input op marktontwikkelingen en geven branchebrede wensen aan. Door op deze manier te werken creëren we draagvlak. Vragen en wensen zijn al getoetst door andere aanwezigen. En bij individueel maatwerk vragen we of anderen meedoen, zo delen we samen de ontwikkelkosten. Maatwerk gaat overigens automatisch mee in nieuwe releases.”

Rol als implementatiepartner

Naast software speelt Infomat ook een belangrijke rol als implementatiepartner. Boers: “De ontwikkeling van de ERP-oplossing gebeurt in Antwerpen, de implementatie is vanuit Nederland.” De consultants brengen toegevoegde waarde door kennis van de business. “Niet alleen uitleggen hoe iets functioneel werkt, maar meedenken en voorbeelden geven hoe collega’s bepaalde bedrijfsprocessen hebben ingericht. We willen niet snel een kopie van de oude software maken, maar van de implementatie gebruikmaken om na te denken waarop wij reële toegevoegde waarde kunnen brengen. Wat kun je ermee bereiken? Waar kun je je organisatie verbeteren? Hoe kun je groeien, zonder je administratief personeel uit te breiden?” Van Bulck benadrukt dat een implementatie verschilt van bedrijf tot bedrijf en afhankelijk is van de grootte. “Wij beheersen die verschillen, omdat we de taal van zowel de grote als de kleinere ondernemer spreken.”