Logo partner

tel. +32 (0)9 340 66 76

info@sde.be

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Titel (50 karakters)

De Ganck werkt 50% efficiënter met centraal systeem voor voorraadbeheer en boekhouding

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Samenvatting (1.025 karakters)

Tegelbedrijf De Ganck werkte samen met SDE voor de migratie naar Dynamics NAV en BuildMaster, de add-on van SDE voor bouwhandels en doe-het-zelfbedrijven. 19 gebruikers in vijf vestigingen beschikken nu altijd over up-to-date informatie over de voorraad, de verkoop en de boekhouding.

Door de verschillende processen van prospectie tot facturatie met elkaar te integreren, kon De Ganck de efficiëntie opdrijven met 50%. De onderneming heeft nu een correct zicht op de voorraad en kan bepalen welke producten meteen beschikbaar moeten zijn en welke niet. Op die manier kan De Ganck beter inspelen op de wensen van de klanten en blijft de voorraad binnen de perken.

SDE’s gebruiksklare ERP-systeem BuildMaster op basis van Dynamics NAV beantwoordde bijna volledig aan de specifieke wensen van De Ganck, zodat er geen maatwerk nodig was. SDE blijft het tegelbedrijf ondersteunen en begeleiden bij het uitbreiden van NAV met extra mogelijkheden voor rapportering, projectopvolging, mobiel gebruik en een webshop.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Overzichtskolom (1.400 karakters - Profiel 300 karakters - Uitdaging 300 karakters - Oplossing 300 karakters - Voordelen bullets/500 karakters)

Overzicht

Land: België

Sector: bouw

Profiel

Import-Tegelbedrijf De Ganck is een bedrijf gespecialiseerd in tegels en natuursteen. De Ganck is niet alleen grootverdeler in de vakhandel maar verkoopt ook aan particulieren via een eigen netwerk van verkooppunten. In zijn showrooms verwelkomt De Ganck zowel nieuw- en verbouwers als aannemers, tegelzetters, architecten en projectontwikkelaars. Klanten kunnen ook een beroep doen op De Gancks plaatsingsdienst en de service na verkoop. Bij De Ganck werken ongeveer 25 mensen in vijf vestigingen.

Uitdaging

De software die De Ganck gebruikte voor voorraadbeheer en boekhouding was verouderd en niet geïntegreerd. Daardoor was er nog veel manueel werk en werd de voorraad niet optimaal beheerd, wat de klantenservice in het gedrang bracht.

Oplossing

SDE migreerde De Ganck naar Microsoft Dynamics NAV en BuildMaster, zijn add-on specifiek voor de bouwhandel en doe-het-zelf. 19 verkopers en administratieve medewerkers kunnen nu altijd beschikken over de up-to-date informatie in de centrale database. Die dient als basis voor het volledige bedrijfsbeheer inclusief het voorraadbeheer, de verkoop en de facturatie.

Voordelen

Grotere efficiëntie

Professionele uitstraling

Betere klantenservice

Meer gestructureerd werken

Toekomstgericht platform

Informatie up-to-date en centraal beschikbaar

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Body (6.000 karakters) (tussentitels **vet** zetten aub)

Tegelbedrijf De Ganck gebruikt Microsoft Dynamics NAV voor het beheer van de voorraad, de opvolging van de verkoop en de facturatie. “We werken daardoor 50% efficiënter en we kunnen de klanten beter bedienen”, zegt Gert Van Renterghem, bestuurder bij De Ganck.

“De concurrentie in onze sector is groot en de marges staan onder druk”, vertelt Gert Van Renterghem. “Daarom is het belangrijk dat we snel, correct en kostenefficiënt werken en dat we de voorraad efficiënt beheren. Door een optimaal voorraadbeheer kunnen we ons aanbod makkelijker uitbreiden met nieuwe artikelen terwijl we de investering in stock toch zo veel mogelijk binnen de perken houden.”

**Voorraad beperkt houden**

Dankzij de betere opvolging van de voorraad kan De Ganck nu gerichter bepalen welke producten het meest worden verkocht. “Zo weten we welke tegels we altijd op voorraad moeten hebben, welke op korte termijn beschikbaar moeten zijn en welke we gewoon kunnen bestellen.”

Vroeger werkte De Ganck met een softwarepakket dat slechts heel beperkte mogelijkheden bood voor voorraadbeheer en facturatie. Bovendien waren de verschillende functies amper geïntegreerd. Er was nog veel manueel werk nodig zodat er een groot risico bestond op fouten. “We hadden te weinig of geen overzicht van onze voorraad, wat problemen gaf voor onze klantenservice”, zegt Gert Van Renterghem. “Elke klant – zowel particulieren als bedrijven – wil er zeker van zijn dat zijn tegels op het gewenste moment beschikbaar zijn voor plaatsing, en dat liep vroeger soms fout. Doordat we niet flexibel genoeg konden omspringen met onze productvoorraad, hielden we een grote stock bij. Maar grote voorraden bijhouden is erg duur en je dreigt ook met verouderde producten te blijven zitten die niemand meer wil kopen.”

**Geen maatwerk nodig**

De Ganck wou dus de efficiëntie opdrijven en ging op zoek naar een geschikt softwarepakket. Dynamics NAV bleek al snel de beste keuze. “Bij de selectie van een partner viel de keuze op SDE als betrouwbare Microsoft-partner in onze regio”, zegt Gert Van Renterghem. “SDE kon ons overtuigen met BuildMaster, hun verticale add-on voor toeleveranciers van de bouw, die ze bouwden op Dynamics NAV. BuildMaster biedt al heel wat kant-en-klare functionaliteiten zodat er geen maatwerk nodig was, alleen wat instellingen in functie van onze werkwijze.”

“Bouwmaterialen- en tegelhandelaars beschikken over zeer veel artikels”, aldus Wendy Naesens, account manager bij SDE. “Specifiek voor die sectoren hebben we een uitgebreid artikelbeheer gebouwd voor NAV. Daarmee is het veel eenvoudiger om nieuwe artikels op te laden, prijzen te wijzigen, promoties door te voeren en artikelvarianten of artikelloten te beheren. We hebben ook een interne flow uitgeschreven voor alle administratieve stappen, van het benaderen van een prospect en het opstellen van een offerte tot de verkoop en de facturatie. Offertes worden in NAV ingevoerd en omgezet naar een order wanneer de klant overgaat tot een bestelling. De voorraadinformatie wordt dan ook meteen aangepast, zodat de informatie altijd up-to-date is. Als een factuur te lang openstaat, krijgt de boekhouding een automatische melding zodat ze snel kunnen ingrijpen.”

SDE migreerde de contacten van klanten en leveranciers naar het nieuwe systeem, wat zonder problemen verliep. 19 gebruikers, zowel verkopers op de baan en in de showrooms als medewerkers op de boekhouding en administratie, kregen een opleiding van SDE en werken nu elke dag met Dynamics NAV. De software draait op een extern gehoste eigen server.

**Voorraad- en productinformatie voor iedereen beschikbaar**

Gert Van Renterghem: “Iedereen kan nu rechtstreeks voorraad- en prijsinformatie opzoeken. Vroeger waren de gebruikers daarvoor afhankelijk van de collega’s in het magazijn, die vaak zelfs fysiek moesten gaan controleren welke tegels in voorraad waren. Een offerte die in de ene vestiging wordt opgesteld kan ook door een andere vestiging worden opgevolgd. We voeren dus niet langer meerdere keren dezelfde informatie in.”

“Het salesteam kreeg een enorme boost doordat ze nu ook over boekhoudkundige gegevens beschikken”, zegt Wendy Naesens. “Dat maakt hun verkoopacties veel gerichter en minder risicovol. Klanten met een grote afname kunnen ze meer aandacht geven, terwijl slechte betalers voorzichtiger worden behandeld. Daarnaast genieten ze nu ook van correctere verwerking van commissies op hun verkoop, doordat deze ook worden geregistreerd in NAV. Het management heeft dan weer een duidelijker zicht op de verkoopsprestaties.”

**Leveren en factureren voor verschillende werven**

De klanten van De Ganck zijn vaak aannemers die op meerdere werven voor verschillende opdrachtgevers tegelijk werken. De bestellingen van die klanten moeten dus op verschillende werven worden geleverd en apart worden gefactureerd. Die service kan De Ganck nu zonder problemen bieden. Ook de toonbankverkoop wordt ondersteund door Dynamics NAV en BuildMaster. Ook professionele klanten komen vaak naar de toonzalen voor advies, bijbestellingen en klein materiaal. Dankzij het geïntegreerde kassasysteem kunnen die klanten aan de kassa factuurbetalingen doen die automatisch in de boekhouding worden verwerkt. Elke klant bestelt tegels in vierkante meter, waarna het systeem die oppervlakte automatisch verrekent naar het aantal benodigde tegels en het aantal dozen.

Ook de kostprijsberekening van de producten gebeurt nu veel correcter, wat een directe weerslag heeft op de marge. Zo wordt nu rekening gehouden met leveringskosten of andere administratieve kosten die bovenop de productaankoop komen en die mee worden verrekend in de kostprijs.

**Nog meer mogelijkheden**

De Ganck heeft de nieuwe software nu al enige tijd in gebruik en bekijkt, samen met SDE, extra mogelijkheden die het wil benutten. Zo ontwikkelt SDE een projectmodule voor NAV waarin De Ganck zijn eigen tegelzetters volledig administratief zal kunnen opvolgen, bijvoorbeeld voor het berekenen van de gepresteerde uren. De Ganck bekijkt ook de mogelijkheid om Dynamics NAV via de mobileNAV app te gebruiken op smartphones en tablets, wat vooral voor de verkopers handig zou zijn. Een ander toekomstplan is het bouwen van een webshop op basis van Dynamics NAV.

“Nu onze interne processen gestroomlijnd zijn, kunnen we onze organisatie makkelijker uitbreiden. Zo zouden we extra showrooms kunnen openen met franchisehouders, die probleemloos met hetzelfde systeem kunnen werken”, besluit Gert Van Renterghem.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Foto (quote, lang) (150à160 tekens)

Foto (quote, kort) (75 à 90 tekens)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Voor meer informatie**

Voor meer informatie over de beschreven producten en diensten van Microsoft, bel naar +32 (0)2 503 31 13 of bezoek www.microsoft.be/cases. U vindt er andere bedrijven die soortgelijke toepassingen gebruiken.

Voor meer informatie over SDE, bel naar +32 (0)9 T. +32 (0)9 340 66 76 of bezoek www.sde.be.

Voor meer informatie over De Ganck, bezoek www.deganck.be.