



## IJzerwaren Vertommen ondersteunt groei met iFacto Distri + en Microsoft Dynamics NAV

IJzerwaren Vertommen bestaat als familiebedrijf al sinds 1923. De groot- en kleinhandel in bouwbeslag, gereedschappen en IJzerwaren heeft door de jaren heen een stevige reputatie opgebouwd; vooral professionelen uit de bouwsector en uit de industrie vinden hun gading in een breed assortiment van meer dan 18.000 artikelen. In het verleden maakte IJzerwaren Vertommen gebruik van een administratief softwaresysteem dat echter, naarmate het bedrijf groeide, te omslachtig bleek om de dagelijkse processen efficiënt te blijven ondersteunen. In Microsoft Dynamics NAV vond het bedrijf een modern softwaresysteem dat de jaarlijkse verwerking van tienduizenden orders tot een goed einde brengt. Mede dankzij de vlotte samenwerking met informaticapartner iFacto Business Solutions zal het softwareplatform ook in de komende jaren de groei van IJzerwaren Vertommen blijven ondersteunen.

## Overzicht

**Land:** België

**Sector:** Distributie ijzerwaren



## Profiel IJzerwaren Vertommen

IJzerwaren Vertommen, gevestigd in Sint-Niklaas, is sinds 1923 een gekende naam als groot- en kleinhandel voor bouwbeslag, bevestigingsmiddelen en gereedschappen. Het bedrijf, dat vijftien medewerkers telt, haalt een omzet van 4 miljoen euro en telt ongeveer 2000 actieve klanten, voornamelijk in de professionele sector.

## Uitdaging

IJzerwaren Vertommen werkte in het verleden met een 'character-based' AS/400 systeem voor het administratief beheer. De toepassing was echter te omslachtig bij het dagelijks gebruik en voldeed niet meer om de groei van het bedrijf te ondersteunen.

## Oplossing

IJzerwaren Vertommen vond in iFacto de geschikte informatica-partner om het bedrijf bij te staan met waardevol technisch en functioneel advies rond Microsoft Dynamics NAV. Het platform zorgt niet alleen voor efficiëntere processen en een betere klantenservice, maar moet ook de toekomstige groei van IJzerwaren Vertommen blijven ondersteunen

## Voordelen

- Ondersteuning van de groei van het bedrijf in de voorbije 8 jaar
- Verbetering van klantenservice door betere informatievoorziening
- Voorraad beter onder controle
- Systeem dat zich leent tot aanpassingen
- Uitstekende samenwerking met informaticapartner iFacto



[www.ifacto.be](http://www.ifacto.be)  
+32 3 443 20 70  
[info@ifacto.be](mailto:info@ifacto.be)



IJzerwaren Vertommen uit Sint-Niklaas, als familiebedrijf opgericht in 1923, heeft door de jaren heen een stevige reputatie in de sector heeft opgebouwd als groot- en kleinhandel in bouwbeslag, bevestigingsmiddelen en gereedschappen. Het bedrijf haalt met ongeveer 15 medewerkers een omzet van 4 miljoen euro, en kijkt ook vandaag met vol vertrouwen naar de toekomst: in 2010 wordt de huidige locatie, waar het sinds 1973 huist, verlaten voor een nieuw pand.

Voorals vakmensen uit de bouwnijverheid en uit de industrie vinden hun gading in het brede assortiment van meer dan 18.000 artikelen. De producten die IJzerwaren Vertommen verdeelt, kunnen in categorieën opgedeeld worden. De eerste categorie omvat bouwbeslag: functionele toebehoren voor deuren, ramen, poorten en meubelen. In de tweede categorie vinden we allerlei IJzerwaren en bevestigingsmiddelen zoals nagels en vijzen; de derde categorie tenslotte, omvat handgereedschappen en elektrische machines. Tevens worden er persoonlijke beschermingsmiddelen en werkkledij verkocht.

Sinds enkele jaren is de aankoopgroepering van IJzerwaren Vertommen aangesloten bij een nog grotere groepering, de Ivana groep. Dit geeft het bedrijf niet alleen extra commerciële slagkracht, maar zorgt ook voor kostenbesparing door de aankopen te centraliseren en zo betere prijzen te onderhandelen bij leveranciers.

## AS/400

In de jaren '90 werkte IJzerwaren Vertommen met een 'character-based' systeem voor inkoop, boekhouding en facturatie. Doordat het systeem nogal omslachtig was in gebruik, was het niet mogelijk om efficiënt te werken. Chris Visker, bestuurder bij IJzerwaren Vertommen: " De ontvangst van goederen, bijvoorbeeld, kon niet in real-time

geboekt worden. Telkens waren er twee medewerkers bij betrokken: één persoon die de zorgde voor de fysieke ontvangst in het magazijn, terwijl een andere persoon de ontvangst administratief moest boeken in het systeem.” Het management realiseerde zich ook dat de toekomstige groei van het bedrijf alleen gerealiseerd kon worden door over te stappen op een nieuwe bedrijfsoplossing.

## Microsoft Dynamics NAV

In 2001 stapte IJzerwaren Vertommen over naar het vroegere Navision (vandaag ‘Microsoft Dynamics NAV’). De overstap naar het nieuwe systeem bracht meteen een aanzienlijke efficiëntieverbetering met zich mee. De processen waren beter onder controle, de administratieve rompslomp verminderde sterk en het bedrijf kon ook meer klantgericht werken.

Chris Visker: “In Microsoft Dynamics NAV 4.0 vonden we heel wat nieuwe standaardfunctionaliteiten terug die vroeger voor ons in maatwerk ontwikkeld waren. Dat geldt bijvoorbeeld voor het beheer van prijzen en kortingsstructuren. In 4.0 vonden we ook een standaard servicemodule die grotendeels voldeed aan onze eisen.”

## Kortingen en verkoopcontracten

Het complexe systeem van kortingen en verkoopcontracten op basis van artikel, type klant, hoeveelheid, enz, is dankzij Microsoft Dynamics NAV perfect onder controle. Chris Visker: “Met heel wat klanten hebben wij prijsafspraken die in verkoopcontracten zijn vastgelegd. Bij de facturatie hoeven wij ons echter geen zorgen te maken: Microsoft Dynamics NAV neemt automatisch de afgesproken voorwaarden over die voor de klant gelden.”

Wat de kassaverkoop betreft, wordt iedere dag de dagafsluiting doorgesluisd naar Microsoft Dynamics NAV.

## Efficiëntie troef

IJzerwaren Vertommen werkt met meer dan driehonderd actieve leveranciers, waarvan sommige tienduizenden artikelreferenties in hun assortiment hebben. Chris Visker wijst op complexiteit van het aankoop-, verkoop- en voorraadbeheer: “Heel wat leveranciers krijgen van ons dagelijks inkooporders. Vaak worden verschillende inkooporders in één enkele levering gegroepeerd; om efficiënt te werken willen we die levering natuurlijk bij de ontvangst in één keer boeken. De standaardfunctionaliteit van Microsoft Dynamics NAV werd hiervoor door onze informaticapartner uitgebreid.”



**“IJzerwaren Vertommen is sterk kunnen groeien, en dit konden we alleen maar realiseren dankzij een geïntegreerd bedrijfssysteem als Microsoft Dynamics NAV.”**

**Chris Visker, bestuurder, IJzerwaren Vertommen**

Een ander voorbeeld illustreert zich aan de verkoopkant: IJzerwaren Vertommen boekt jaarlijks ongeveer 36000 orders en 13500 verkoopfacturen. Om de batchfacturatie zo goed mogelijk af te stemmen op de specifieke profielen van klanten, werd binnen Microsoft Dynamics NAV de mogelijkheid voorzien om de batchfacturatie te lanceren op basis van uitgebreide selectiemogelijkheden van klanten en klantengroepen.

## Service

Naast de verkoop van artikelen, voert IJzerwaren Vertommen via de eigen serviceafdeling zo'n 2500 serviceorders per jaar uit. Het bedrijf zet hiervoor de servicemodule van Microsoft Dynamics NAV in. Het systeem biedt als voordeel dat medewerkers steeds zicht hebben op de status van een herstelling, of van een artikel dat van de fabrikant werd teruggestuurd. De module in Microsoft Dynamics NAV laat ook toe om werkbons rechtstreeks op de factuur te boeken, samen met artikelen: zo krijgt de klant zijn aankopen en herstellingen op één enkele factuur.

## Open systeem

Visker waardeert de openheid van Microsoft Dynamics NAV. Prijslijsten worden door leveranciers meestal in Excel aangeleverd en in Microsoft Dynamics NAV geïmporteerd. Maar ook wat mogelijkheden voor rapportering betreft is Chris Visker enthousiast: “Microsoft Dynamics NAV is een uitermate open systeem: in enkele muisclicks exporteer je de

## Voor meer informatie

Voor meer informatie over iFacto Business Solutions, bel naar +32 (0)3 443 20 70 of bezoek [www.iFacto.be](http://www.iFacto.be).

Voor meer informatie over IJzerwaren Vertommen, bezoek [www.vertommen.be](http://www.vertommen.be).

Voor meer informatie over de beschreven producten en diensten van Microsoft, bel naar +32 (0)2 704 30 00 of bezoek <http://www.microsoft.be/cases>. U vindt er andere bedrijven die soortgelijke toepassingen gebruiken.

## Software & Services

Servers	Microsoft Solutions Microsoft Dynamics NAV 4.0
Developer Tools	
Windows	Microsoft Services
Desktop Applications	Microsoft Technologies
	Other iFacto Distri +

## Partner

iFacto Business Solutions



[www.ifacto.be](http://www.ifacto.be)  
+32 3 443 20 70  
[info@ifacto.be](mailto:info@ifacto.be)

gegevens naar Microsoft Excel en kan je met draaitabellen de analyses uitvoeren die je wil.”

## Betere informatie

Chris Visker haalt de informatievoorziening aan als één van de belangrijkste voordelen van het bedrijfssysteem: “We kunnen nu echt antwoorden op de meest onmogelijke vragen van klanten, en dat heeft een positieve impact op de klantentevredenheid. Om het systeem nog gebruiksvriendelijker te maken hebben we trouwens een aantal schermen naar onze wensen laten aanpassen.”

## Groei

Chris Visker: “IJzerwaren Vertommen is sterk kunnen groeien, en dit konden we alleen maar realiseren dankzij een geïntegreerd bedrijfssysteem als Microsoft Dynamics NAV. Natuurlijk zijn er ook aandachtspunten: de verleiding om zaken in maatwerk te programmeren is in Microsoft Dynamics NAV heel groot, omdat het zo gemakkelijk is. Wij hebben echter geleerd om zo dicht mogelijk bij de standaard te blijven.”

Ondertussen liggen er ook toekomstprojecten op de plank: de integratie met barcodes wordt nu volop voorbereid, terwijl ook een uitgebreid documentbeheerssysteem met scanning en OCR karakterherkenning wordt overwogen.

“Met iFacto hebben we een informaticapartner gevonden die voortdurend met ons meedenkt: in hun standaardmodule, iFacto Distri +, zit heel wat kennis en ervaring vervat. Vaak doet iFacto waardevolle suggesties voor verdere verbeteringen aan ons systeem”, besluit Chris Visker.

©2009 Lemarco

