



*Microsoft Dynamics NAV*

## De Boer kiest met Microsoft Dynamics NAV en iFacto voor standaard software en toekomstzekerheid

*“Microsoft en iFacto zijn beide duurzame partners met veel competentie in huis. We kunnen met een gerust hart onze toekomst in hun handen leggen.”*

*Dirk Mertens (links),  
CEO van De Boer*



De Boer uit Schoten, een familiebedrijf van de derde generatie, weet zich als flexibele en innovatieve producent van dakdichtingsproducten met succes staande te houden tussen enkele grote reuzen. Hun geheim: kwaliteit en flexibiliteit. Dat laatste wordt onder meer mogelijk gemaakt dankzij Microsoft Dynamics NAV, het standaard ERP-systeem dat alle processen van De Boer efficiënt automatiseert en de bedrijfsgegevens voor iedereen beschikbaar stelt.

De Boer is sinds 1922 actief als producent van bitumineuze waterdichtingssystemen. Dankzij de uitzonderlijke kwaliteit, vindt De Boer tot in Australië een afzetmarkt voor zijn producten. De klanten zijn louter professionele installateurs en sanitaire groothandels. Verder werkt De Boer nauw samen met architecten en studie bureaus. De vestiging in Schoten omvat twee fabrieken die 40.000m<sup>2</sup> dakdichtingsmembranen per dag produceren.

Het bedrijf bestaat uit vier afdelingen, waarvan **Waterproofing Solutions** (dakdichting) de bekendste is. Daarnaast heb je de groeiende afdelingen **Green Roof Solutions** (groendaken), **Roof Maintenance Solutions** (onderhoud) en tot slot **Roof Safety Solutions** (veiligheid op en rond uw dak).

## Overzicht

Sector: Productie  
Land: België

### Profiel:

De Boer produceert kwalitatieve en waterdichte oplossingen voor platte daken. Daarnaast heeft het nog drie afdelingen voor onderhoud, groene daken en veiligheid op het dak. Het bedrijf telt 60 medewerkers en heeft naast de fabriek in Schoten verkooppunten in Zweden Duitsland, Nieuw Zeeland, Australië, Thailand en Engeland. De Boer realiseert een omzet van ca. 25 miljoen Euro.

### Uitdaging:

Omdat het oude maatwerk ERP-pakket niet langer ondersteund werd, ging De Boer op zoek naar een standaard oplossing voor de integratie van alle processen en een link met de productie.

### Oplossing:

iFacto slaagde erin om op amper vier maand tijd De Boer over te zetten naar Microsoft Dynamics NAV. Intussen wordt volop gewerkt aan een koppeling voorbereid met MES, de integratie van labogegevens, scanning van de uitgaande goederen (voor de tracering van lotnummers), en de een systeem voor document management.

### Voordelen:

- Standaard oplossing biedt toekomstzekerheid
- Centraal beheerde en betrouwbare gegevens dankzij strikte data-invoer
- Vlotte facturatie en gestandaardiseerde boekhouding
- Alle gegevens binnen handbereik dankzij business intelligence
- Correct voorraadbeheer en minder stockbreuken
- Een open systeem dat zich makkelijk laat koppelen met externe pakketten
- Een vertrouwenspartner met kennis van zaken

“Wij profileren ons als een klantgerichte onderneming. Ons uitgebreide gamma bevat steeds een oplossing op maat van de klant en tegelijk trachten we te voldoen aan zijn logistieke behoefte. Een bestelling in de namiddag, leveren we nog de ochtend nadien voor 7u op de werf. Zo maken wij voor hen het verschil”, vertelt CEO Dirk Mertens.

Hun bekende DUO gamma, aangenaam om te verwerken en esthetisch bovendien, veroorzaakte 23 jaar geleden een ware revolutie in de sector en is nog steeds uniek in de markt. Intussen werkt De Boer volop aan drie baanbrekende innovaties.

## De openheid van Microsoft en de kennis van iFacto

Drie jaar geleden kreeg De Boer te horen dat de support van de toenmalige IT-oplossing werd stopgezet. Het systeem deed al vele jaren dienst en omvatte boekhouding, voorraad, productie, ... alles op maat van De Boer.

Francois Grieten, ICT Manager bij De Boer: “We schuimden de markt af op zoek naar een standaard oplossing die al onze processen zou integreren met een minimum aan maatwerk. Daarnaast was de partnerkeuze minstens even belangrijk.”

De Boer woonde demo's bij van verschillende oplossingen. “Microsoft Dynamics NAV trok ons aan als een bijzonder gebruiksvriendelijk en open systeem, dat zich gemakkelijk laat koppelen met externe toepassingen. Dat is belangrijk met het oog op de integratie van onze productie. iFacto kon ons als partner overtuigen omwille van het indrukwekkend aantal referenties, de goede industriële kennis en de financiële stabiliteit van het bedrijf.”

Midden september 2012 werd de analyse afgerond en op 1 februari 2013 – de uitdrukkelijke eis van Dirk Mertens – kon Waterproofing Solutions live gaan met de eerste fase van het project. Dit uitzonderlijk korte implementatietraject was enkel mogelijk dankzij de intensieve interne medewerking van de key users. Tegen juni 2013 waren de drie andere projectbedrijven overgezet.

## Correcte producten tijdig uitgeleverd

De Boer heeft een zeer uitgebreid gamma met maar liefst 400 verschillende producten. Orders komen in de loop van de dag binnen via e-mail, fax of telefoon en worden in Microsoft Dynamics NAV ingevoerd. Is de bestaande voorraad ontoereikend, dan geeft de dispatcher dit door aan de productieafdeling. Tegelijk stelt hij de transportplanning op voor de eigen vrachtwagens en de externe partners. Een grote verbetering met NAV is dat er nu per e-mail een orderbevestiging gestuurd wordt. Dit straalt professionaliteit uit naar de klanten.

“Het verwerken van de orders gaat veel vlotter. Vooral het opzoeken van het assortiment per klant is een groot voordeel. Tijdens het ingeven krijg je al een waarschuwing als de voorraad uitgeput is, wat leidt tot een hogere efficiëntie”, aldus Dirk Mertens. “Binnenkort zal Microsoft Dynamics NAV ook ons productiesysteem (MES) aansturen, zodat men zich op de productievloer niet meer kan vergissen van product. Na het ingeven van de order kan er een sortering gemaakt worden waardoor de productieverantwoordelijke een planning kan opmaken.”



De afgewerkte producten komen op pallet in het magazijn, voorzien van een lotnummer.

“Dit zorgt ervoor dat we vanaf de fabriek tot op het dak ons product kunnen traceren aan de hand van een lotnummer. Bij een kwaliteitsprobleem kunnen we dan ook de staat van de andere werven controleren. Met behulp van scanners willen we binnenkort lotnummers aan werven toewijzen”, legt Francois Grieten uit.

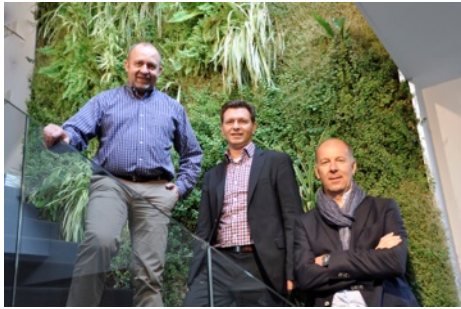
### Vlotte facturatie en betrouwbare cijfers

“Dankzij de gestructureerde invoer van orders en de logische stroom binnen Microsoft Dynamics NAV, is de facturatie een pak vlotter dan vroeger”, aldus Francois Grieten.

Alle gegevens zijn ook centraal beschikbaar in de database en worden via de geïntegreerde BI-tool binnen de productiemodule beschikbaar gesteld. De verschillende dashboards en managementrapporten worden dagelijks gevoed met up-to-date gegevens.

“Dit levert handige draaitabellen op voor zowel de vertegenwoordigers als het management. Per klant of per product kan je marges en omzetcijfers opvragen en telkens dieper graven naar meer details. Na facturatie zijn de cijfers meteen beschikbaar en bovendien betrouwbaar, een zekerheid die we vroeger niet hadden”, vertelt Dirk Mertens.

En hij besluit: “Wij zijn tevreden dat we vandaag met Microsoft Dynamics NAV een standaard oplossing in huis hebben. Microsoft en iFacto zijn beide duurzame partners met veel competentie in huis. Dat zij de implementatie in amper vier maand rond kregen, verdient veel lof. We kunnen met een gerust hart onze toekomst in hun handen leggen.”



Wilt u graag meer weten over de activiteiten van De Boer?

[www.deboer.be](http://www.deboer.be)



Wenst u meer informatie over de producten en diensten van iFacto ?

[www.ifacto.be](http://www.ifacto.be)  
+32 (0)3 443.20.70  
[info@ifacto](mailto:info@ifacto)