

Horecamaterialen De Meester^{nv}

www.demeesternv.be



Distri+ op basis van Microsoft Dynamics NAV

Toonbankafhandeling, artikelbeheer en inkoopplanning geoptimaliseerd bij De Meester met Distri+ van iFacto

"Onze toonbankmedewerkers moeten nu minder handelingen uitvoeren, waardoor er minder fouten kunnen gebeuren. Ik durf gerust zeggen dat de afhandeling aan de toonbank 30% sneller verloopt dan voordien. Na een maand waren onze medewerkers helemaal vertrouwd met het nieuwe systeem. Dat is een groot verschil met het oude systeem, dat onmogelijk was voor nieuwe of tijdelijke mensen om mee vertrouwd te raken."

Jonas Rossaert, IT-verantwoordelijke bij Horecamaterialen De Meester

Voor De Meester is het essentieel om werknemers efficiënter in te zetten door zo veel mogelijk automatisering met een oplossing die ook kan meegroeien met het bedrijf. Daarom koos De Meester voor de Distri+ module van iFacto op basis van Microsoft Dynamics NAV. Met Distri+ werd onder meer een snellere afhandeling aan de toonbank, doeltreffend artikelbeheer en een eenvoudige inkoopplanning mogelijk.

Groothandel met zeer divers en breed gamma aan horecamaterialen

Horecamaterialen De Meester verdeelt een uitgebreid aanbod aan keukengerei en horeca-artikelen voor hoofdzakelijk professionele gebruikers alsook particulieren. 15 jaar geleden richtte Paul De Meester het familiebedrijf op en opende hij een kleine vestiging in Waasmunster met dochter Nicky De Meester. Oorspronkelijk verdeelde het bedrijf enkel tweedehandsmateriaal



Overzicht

Land: België

Sector: Verkoop van horecamaterialen

Profiel:

Horecamaterialen De Meester verdeelt een uitgebreid aanbod aan keukengerei en horeca-artikelen voor hoofdzakelijk professionele gebruikers alsook particulieren.

Uitdagingen:

Voordien werd er aan de toonbank tijd verloren en was de foutenmarge groter omwille van een ontoereikende oplossing. De Meester zocht een sectorspecifieke ERP-oplossing van een partner die met hen zou meegroeien.

Oplossing:

Met iFacto's ERP-oplossing voor groothandels en distributie *Distri+* op basis van Microsoft Dynamics NAV zijn een snellere afhandeling aan de toonbank, doeltreffend artikelbeheer en een eenvoudige inkoopplanning mogelijk.

en grote keuken- en horeca-artikelen. Doorheen de jaren breidde De Meester zijn gamma uit met als resultaat een artikelbestand van 24.000 actieve producten. Onderscheidend aan deze groothandel is de grote eigen voorraad voor een zo hoog mogelijke uitleveringsgraad.

Sectorervaring en referenties cruciaal in de keuze voor iFacto

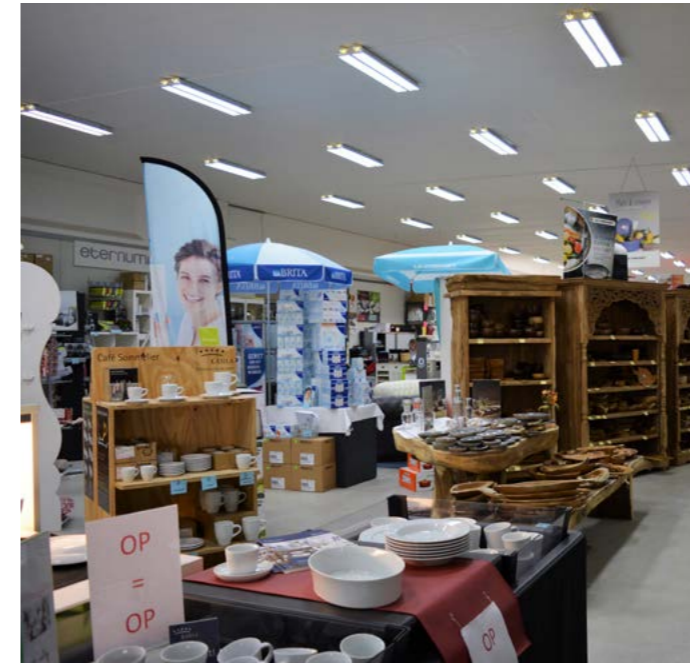
Als groeiende onderneming had De Meester een partner nodig die met hen zou meegroeien en die een ERP-oplossing kon aanbieden die afgestemd was op de sector. De sector kennis en -ervaring van iFacto, de sectorspecifieke *Distri+* oplossing, maar vooral de vele relevante referenties hebben De Meester ertoe bewogen om voor iFacto te kiezen.

Snellere afhandeling aan de toonbank en betere klantenservice

Voordien werd er aan de toonbank tijd verloren en was de foutenmarge groter omwille van een ontoereikende oplossing. Met 20.000 actieve klanten en gemiddeld 200 à 300 bestellingen en verkopen per dag, was er nood aan een vereenvoudigde, maar doeltreffende toonbankoplossing.

De Meester werkt met de toonbankmodule van *Distri+* van iFacto, waardoor het mogelijk is om heel snel en efficiënt orders in te voeren. De medewerkers scannen het artikel in en zien vervolgens een overzichtelijk scherm met foto's van het artikel. Gezien het belang van het visuele aspect van dit soort artikelen, worden de foto's ook op de offerte weergegeven, met een hogere succesratio als gevolg. Nicky De Meester, zaakvoerster van Horecamaterialen De Meester: **"De lay-out van de offertes is een heel belangrijke**

troef geworden voor ons. Onze offertes hebben nu een veel hogere slaagkans, doordat men in de offertes meteen de artikelen ziet. Klanten willen direct kunnen beslissen op basis van de gemailde offerte." Met slechts enkele klikken kan een offerte of order aangemaakt worden en is het mogelijk om op verschillende wijzen af te rekenen: bancontact, visa, contant of via het saldo van de waardebonnen die gescand



"ICT moet een oplossing bieden voor groei door de inkomende en uitgaande informatiestromen nuttig te verwerken, door tijdswinst te realiseren en door mee te groeien met het bedrijf."

Jonas Rossaert, IT-verantwoordelijke bij Horecamaterialen De Meester

en automatisch geregistreerd worden in het systeem. Bovendien vult het systeem klantgegevens automatisch in op basis van klantensjablonen, zodat er snel nieuwe klanten in het systeem aangemaakt worden.

In *Distri+* is er een btw-controlepost die gegevens van VAT-VIES rechtstreeks ophaalt om gemakke-

lijk en snel te controleren of een BTW-nummer geldig is. Die controle kan aan de toonbank of 's nachts automatisch gebeuren. Indien een BTW-nummer ongeldig is, houdt het systeem de verkoop tegen. De jaarlijkse BTW-aangifte verloopt nu ook aanzienlijk sneller, omdat De Meester een duidelijk overzicht heeft van de klanten met geldige en ongeldige BTW-nummers.

Klanten kunnen ook artikelinformatie opvragen zonder dat ze daarvoor naar de toonbank moeten gaan. Medewerkers aan de infodesks in het magazijn scannen voor hen de betreffende artikelen en kunnen zo de klant correct informeren.

"Onze toonbankmedewerkers moeten nu minder handelingen uitvoeren, waardoor er minder fouten kunnen gebeuren. Ik durf gerust zeggen dat de afhandeling aan de toonbank 30% sneller verloopt dan voordien. Na een maand waren onze medewerkers helemaal vertrouwd met het nieuwe systeem. Dat is een groot verschil met het oude systeem, dat onmogelijk was voor nieuwe of tijdelijke mensen om mee vertrouwd te raken." aldus Jonas Rossaert, IT-verantwoordelijke bij Horecamaterialen De Meester.

Doeltreffend artikelbeheer

Dankzij de *Distri+* oplossing van iFacto kan De Meester efficiënt artikelen importeren en beheeren. Zo werden er 80.000 artikelen met gedetailleerde artikelinformatie én foto's ingelezen. Ook prijzen van leveranciers kan het systeem eenvoudig en snel inlezen. Door middel van sjablonen per leverancier registreert het systeem de prijsinfo van de leverancier namelijk automatisch in de overeenstemmende velden. Eens geïmporteerd kunnen de artikelen in een overzichtelijke catalogusstructuur opgenomen worden. Die-

zelfde structuur kan dan integraal geëxporteerd worden naar Indesign voor de opmaak van de catalogus.

Het systeem houdt prijswijzigingen bij in een aparte tabel, van waaruit nieuwe prijsetiketten voor het magazijn afgedrukt worden. Op die manier heeft De Meester altijd een duidelijk overzicht van de prijsverschillen en zijn de prijslabels in het magazijn overal up-to-date.

Een andere standaardvoorziening in de Distri+ oplossing is de automatische toevoeging en berekening van de Recupel- en Bebattaksen. Daardoor is het onderhoud en beheer van deze taken vereenvoudigd en is er een lagere foutenmarge.

Vereenvoudigde inkoopplanning en verbeterd magazijnbeheer

Door de grote voorraad in een open magazijn is een gestroomlijnde aankoop noodzakelijk. Vroeger was de inkoopplanning een complexe zaak met veel fouten tot gevolg. Nu wordt de kennis en ervaring van de aankoper aan de hand van een vereenvoudigd inkoopvoorstel in Distri+ ondersteund. Zo wordt er rekening gehouden met minimum- en maximumvoorraad en verkoopshistoriek. Aankopen kunnen ook gegroepeerd worden per leverancier om mogelijke portkosten te vermijden.

Ook in het magazijn zijn er verschillende verbeteringen zichtbaar. Zo kunnen inkoopontvangsten per leverancier gegroepeerd worden, zodat magazijniers een betere spreiding van de werklast hebben. De Meester maakt eveneens gebruik van een verzamelpicking per klant, waarbij alle orders van een klant in één keer gepickt worden. Backorders staan ook duidelijk vermeld op de zendnota.



“We hebben werkelijk een sprong vooruitgemaakt ten opzichte van de vorige partner. De opvolging en communicatie is super en de implementatie is zeer positief verlopen. We ondervinden al zeer snel de voordelen van het nieuwe systeem. Het is nu dan ook de bedoeling dat we nog verder automatiseren en het systeem als basis gebruiken voor verdere groei.”

Nicky De Meester, zaakvoester van Horecamaterialen De Meester

Automatisering doordrijven in de toekomst

De Meester vindt doorgedreven automatisering essentieel voor een optimale klantenservice en het partnership met iFacto biedt daartoe veel mogelijkheden. Één van de volgende stappen in de verdere automatisering bij De Meester is picking met scanners. Op termijn zullen de klanten ook zelf scanners gebruiken om voorraad- en artikelinformatie op te zoeken in het magazijn.

“ICT moet een oplossing bieden voor groei door de inkomende en uitgaande informatiestromen nuttig te verwerken, door tijdswinst

te realiseren en door mee te groeien met het bedrijf.” meent Jonas Rossaert. Vandaar dat De Meester ook met iFacto een volledig met Dynamics NAV geïntegreerde Document Management oplossing wil uitrollen.

Zeer tevreden over het traject met iFacto

Een goede analyse van de bedrijfsprocessen en een vlotte samenwerking tussen De Meester en iFacto hebben geleid tot een positief verloop van het project. Zaakvoester Nicky De Meester is dan ook zeer tevreden over de implementatie en het traject met iFacto. **“We hebben werkelijk een sprong vooruitgemaakt ten opzichte van de vorige partner. De opvolging en communicatie is super en de implementatie is zeer positief verlopen. We ondervinden al zeer snel de voordelen van het nieuwe systeem. Het is nu dan ook de bedoeling dat we nog verder automatiseren en het systeem als basis gebruiken voor verdere groei.”** meent Nicky De Meester.

Contact

Meer informatie over de producten en diensten van iFacto?

www.ifacto.be
+32 (0)3 443 20 70
info@ifacto.be

Meer weten over Horecamaterialen De Meester?

www.horecamaterialen-demeester.be

