



Microsoft Dynamics NAV

## iFacto last logistieke en administratieve processen ijzersterk aan elkaar bij groothandelaar Ufttools

*“Met iFacto Distri+ stellen wij met enkele muisklikken een gepersonaliseerde catalogus samen voor de klant. Daarin staan de artikelen die hij gekozen heeft, gesorteerd zoals hij het wil én met de prijzen die voor hem van toepassing zijn.”*

Alain Peirens, zaakvoerder, Ufttools



**ufttools - uftlas**  
gereedschappen & lasmaterialen



Onderhouds- en engineeringafdelingen, industriële ondernemingen, KMO's ... Duizenden bedrijven vinden sinds 1971 hun weg naar groothandelaar Ufttools - Uftlas wanneer ze lasmaterialen of gereedschappen nodig hebben. De overname van Ufttools - Uftlas door de huidige eigenaars, in 2007, betekende meteen een nieuwe start voor het ambitieuze bedrijf. Een bijzondere aandacht voor een professionele informatisering was één van de logische gevolgen: processen moesten op een vlotte manier aangestuurd en geïntegreerd kunnen worden. De samenwerking met iFacto mondde uit in de invoering van Microsoft Dynamics NAV en de module iFacto Distri+.

### Eilandproblematiek

1000 verkoopfacturen per maand, 100 vaste leveranciers, 13000 uit voorraad leverbare artikelreferenties, meer dan 80.000 artikelreferenties, ... Het zijn indrukwekkende cijfers die niet zomaar uit de lucht komen vallen. Sinds het aantreden in 2007 van het nieuwe management bij de groothandelaar in lasmaterialen en gereedschappen Ufttools - Uftlas, kwam het bedrijf echter in een stroomversnelling terecht.

## Overzicht

Land: België  
Sector: Groothandel

## Profiel

Ufttools, groothandel in lasmaterialen en gereedschappen, haalt met 26 medewerkers een omzet van 8 miljoen €.

## Uitdaging

Ufttools wilde als groeiend bedrijf de processen op een vlottere manier aansturen en met elkaar integreren.

## Oplossing

iFacto bracht in één verlengd weekeinde de migratie naar Microsoft Dynamics NAV en de module iFacto Distri+ tot een goed einde.

## Voordelen

- Tijdwinst bij inboeken en raadplegen van gegevens
- Meer rust en vermindering van foutenmarge bij voorraadbeheer
- Halvering van wachttijden aan toonbank en betere klantenservice
- Meer structuur en delen van verantwoordelijkheden
- Vlotte migratie door iFacto in één verlengd weekeinde



Op informaticagebied trof het nieuwe management in 2007 een gediversifieerde software-omgeving aan met verschillende toepassingen, waaronder een boekhoudpakket, Microsoft Excel en de bedrijfstoepassing Rimses.

Alain Peirens, zaakvoerder van Ufttools - Uftlas: “De

toenmalige IT-partner had heel wat maatwerk verricht bovenop Rimses. We zijn er echter nooit in geslaagd om de mogelijkheden van die oplossing ten volle te benutten.”

Offerte-, orderbeheer en boekhouding werden bijvoorbeeld in gescheiden toepassingen beheerd, waardoor gegevens vaak dubbel moesten ingevoerd worden. Andere processen waren nog helemaal niet geautomatiseerd. Nina De Meester, financieel verantwoordelijke bij Ufttools - Uftlas: “Afhalingen aan de toonbank werden toen manueel op bonnetjes genoteerd en vervolgens in het boekhoudpakket overgetypt. Dat was natuurlijk vragen om fouten.”

## Kiezen voor totaaloplossing

In 2010 werden de eerste voorbereidende stappen gezet voor een overstap naar een nieuwe en geïntegreerde bedrijfstoepassing. Diverse aanbieders van Microsoft Dynamics NAV, maar ook SAP en de bestaande leverancier van Rimses, werden in het selectietraject opgenomen.

“In principe heeft de leverancier met wie je vandaag werkt, een streepje voor. Toch ging onze keuze uit naar Microsoft Dynamics NAV. Het was vooral de Distri+-module van iFacto die ons de knoop deed doorhakken,” legt Peter De Meester, aankoopverantwoordelijke bij Ufttools - Uftlas, uit.

## Eén verlengd weekeinde om over te schakelen

iFacto begeleidde de overschakeling naar Microsoft Dynamics NAV op een vlekkeloze manier. Eén verlengd weekeinde volstond om de data te migreren en met een propere lei te starten: “Op maandagmorgen kwamen wij op kantoor toe en konden we meteen factureren met het nieuwe systeem, zonder dat de klanten er iets van merkten!” vertelt Alain Peirens enthousiast.

‘Hoe staat het met mijn order?’

Doorheen de jaren groeide het artikelbestand van Ufttools - Uftlas gestaag: het bedrijf pakt vandaag met 13000 artikelreferenties, afkomstig van een honderdtal verschillende leveranciers. De uitdaging voor het bedrijf bestaat erin te proberen optimaal aan de vraag van de klant te voldoen terwijl het gamma steeds uitgebreider wordt.

Een efficiëntere klantenservice begint volgens Peter De Meester bij een vlotte toegang tot informatie: “Hoe staat het met mijn order? Ik heb in het verleden artikel X gekocht en zou dit graag opnieuw kopen, kan dit? Via de functionaliteit voor het opzoeken verkoop- en inkooporders kan je in 1 scherm op basis van verschillende parameters een antwoord vinden op al deze vragen, zonder dat je doorheen de hele applicatie op zoek moet gaan naar de informatie.”

## Gepersonaliseerde catalogus met enkele muisklikken

Bij het samenstellen van gepersonaliseerde catalogi voor de klant is de module iFacto Distri+ van onschatbare waarde gebleken. De catalogusfunctie maakt het mogelijk om artikels te structureren volgens eigen gekozen subgroepen én op verschillende niveaus.

Alain Peirens: “Vraagt een klant naar de prijs voor een boortje van 2mm, dan krijgt hij meteen een overzicht van alle boortjes van dat merk, met de juiste korting. Komen er nieuwe artikels in het assortiment, dan krijgen ze binnen iFacto Distri+ meteen een volgnummer toegewezen waardoor ze netjes in de





Alain Peirens, Ufttools

juiste sequentie binnen de juiste subgroep worden weergegeven." Mooi meegenomen is volgens Alain Peirens dat deze functionaliteit zowel voor offertes als orders kan gebruikt worden. Daarnaast vormt dit een ideale basis voor e-commerce - een mogelijk vervolgproject bij Ufttools.

### Flexibele toonbankafhandeling met scanner

Ook de vooruitgang die geboekt werd bij de toonbankverkoop, is indrukwekkend. De mensen aan de toonbank nemen klanten vaak mee naar het open magazijn; zo kunnen zij zelf bekijken welke artikels zij willen meenemen. Hierbij scant de toonbankmedewerker de locatie en het gewenste artikel en geeft het aantal in. Meteen wordt de hele lijst met gewenste artikelen in een order ingeladen.

Nina De Meester: "Doordat we nu niet meer moeten werken met de manuele bons, hebben we een enorme tijdswinst aan de toonbank kunnen realiseren. De medewerkers zelf zijn ook bijzonder enthousiast omdat alle voorgaande administratieve handelingen nu geautomatiseerd worden, waardoor de foutmarge ook beperkt wordt."

### Vermindering van foutenmarge bij voorraadbeheer

Vroeger had Ufttools - Uftlas gemakkelijk een foutenmarge die veel hoger lag bij stocktellingen. Een techniek die een wisselstuk nodig had, nam het vaak gewoon mee uit voorraad. Om een artikel te reserveren, moest men het vooraf fysiek uit voorraad nemen om zeker te zijn dat men de klant niet met lege handen naar huis zou sturen ...

Met Microsoft Dynamics NAV en iFacto Distri+ heeft Ufttools - Uftlas eindelijk de instrumenten in huis om het voorraadbeheer onder controle te houden. Peter De Meester: "Als het systeem zegt dat er nog vijf stuks in voorraad zijn, dan moet het ook zo zijn. Gereserveerde artikelen moet je voortaan niet meer opzijzetten; voor het reserveren en eventueel weer vrijgeven van artikelen moeten wij gewoon vertrouwen op de informatie die de softwaretoepassing ons levert."



### Leveranciersbestanden in diverse formaten importeren

In de sector van ijzerwaren en gereedschappen is het gangbaar dat leveranciers nieuwe prijslijsten aanleveren in Excel. In het verleden was het een heksentoe om het centrale artikelbestand van Ufttools - Uftlas up-to-date te houden omdat de layout per leverancier verschillend is.

iFacto Distri+ paste hier een mouw aan door via een sjabloon per leverancier de layout van de Excel-import te bepalen; hierdoor moet Ufttools - Uftlas niet telkens manueel de layout van het werkblad aanpassen per leverancier.

Tal van slimme functies in de import-tool spelen in op de specifieke eisen van de groothandelaar: het aanmaken nieuwe artikels, het aangeven van welke artikels niet meer in het assortiment van de leverancier zitten (en dus niet meer ingekocht kunnen worden)... alsook de mogelijkheid om een datum van ingebruikname van de prijslijst mee te geven: dit heeft als voordeel dat Ufttools - Uftlas vooraf prijzen kan inlezen die pas later -op een gekozen datum- in voege zullen treden.

### Meer structuur in dagelijkse bedrijfsvoering

Volgens Alain Peirens is de belangrijkste toegevoegde waarde van een geïntegreerd bedrijfssysteem, dat de verantwoordelijkheden op een formele manier verdeeld kunnen worden. "Natuurlijk staan niet alle gebruikers initieel even positief tegenover verandering, maar die tegenstand moet je overwinnen. Als alles beter draait, zijn medewerkers én klanten meer tevreden. Bovendien ontdek je bij het gebruik pas alle extra mogelijkheden die het systeem je biedt. Denk maar aan de servicemodule en de e-commerce module van iFacto," stelt Alain Peirens tot besluit.

Meer weten over Ufttools?

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

