



### **Toekomstmuziek in de toonzaal van Piscaer**

**Implementatie van Microsoft Dynamics NAV door iFacto genereert extra tijd en innovatieve ideeën**

Elektrogroothandel Piscaer uit Mechelen zat met zijn oude IT infrastructuur in een doodlopend straatje. Vernieuwing werd uitgesteld vanwege te hoge ontwikkelingskosten, terwijl aan de toonbank veel tijd verloren ging aan administratieve rompslomp.

Sinds 1 januari 2008 bevindt Piscaer zich opnieuw in een IT snelstroom. De implementatie van Microsoft Dynamics NAV als bedrijfsapplicatie bespaart het personeel ettelijke uren per week, zodat er meer tijd overblijft om de klanten zo flexibel mogelijk te bedienen. Niet onbelangrijk, want de sympathieke service is sinds jaar en dag het uithangbord van Piscaer.



## Overzicht

Land: België

Sector: Elektrogroothandel



## Profiel Piscaer

**Piscaer uit Mechelen** is een regionaal ontwikkelde groothandel in elektrisch installatiemateriaal en verlichting. Hun persoonlijke aanpak en omvangrijke stock zijn belangrijke troeven in de regio.

## Uitdaging

Piscaer was op zoek naar een betaalbare en makkelijk uitbreidbare IT applicatie die de extreem flexibele service van de groothandel kon ondersteunen.

## Oplossing

Uit de samenwerking tussen Piscaer en IT partner iFacto ontstond Distri+, een add-on module bovenop Microsoft Dynamics NAV, volledig geschoeid op de leest van elektrogroothandels.

## Voordelen

- Vlotte samenwerking met iFacto
- Flexibele klantenservice en administratie
- Enorme tijdwinst aan de toonbank (ROI)
- Standaardsoftware die zich zonder zware kosten laat aanpassen aan het bedrijf
- Correcte managementrapporten



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

**Piscaer uit Mechelen** is een regionaal ontwikkelde groothandel in elektrisch installatiemateriaal en verlichting, die sterk uitblinkt in klantenservice en productaanbod. De persoonlijke aanpak vertaalt zich in een zeer succesvolle balieverkoop. Piscaer realiseert jaarlijks een omzet van 6,44 miljoen euro waarvan 40% letterlijk over de toonbank passeert. Het klantenbestand van Piscaer bestaat uit 85% installateurs en professionele ondernemingen en 15% particulieren.



Acht medewerkers staan in voor de toonbank en het magazijn, terwijl er nog eens vier de verlichtingsafdeling bemannen. Verder zijn er nog drie administratieve krachten, één helpdesk medewerker en één chauffeur. De zaak werd opgericht in 1926 en bevindt zich sinds 1990 op de huidige locatie. Ze wordt vandaag gerund door Alan Mommaerts en diens zoon Wim. Sinds 2002 kent Piscaer een gezonde, organische groei van 10% per jaar.

Wim Mommaerts over de sterke punten van Piscaer: “Wij zijn zeker niet de grootste speler in onze sector, maar de omvang van onze stock die ruim 8.000 verschillende artikelen telt, is in onze regio wel een belangrijk concurrentieel voordeel. Naast deze aanzienlijke productvoorraad is tevens alle kennis hier in huis zodat wij problemen onmiddellijk aan de toonbank kunnen oplossen. Wij bieden onze klanten een maximale service gekoppeld aan een grote flexibiliteit.”

Met bijna 300.000 geregistreerde artikelnummers en 21.000 facturen per jaar, eist Piscaer dezelfde flexibiliteit van zijn IT applicatie, maar tot voor kort was dat nog een groot probleem.

## Innovatie opzij geschoven door duur maatwerk

Sinds 1999 werkte Piscaer met een bedrijfsapplicatie die niet meer voldeed aan de verwachtingen. Wim Mommaerts: “Eén van de ergernissen was de inconsistente methodologie van de verschillende schermen. Hier een *klik*, daar een *tab*, dan weer *enter* of een sneltoets... heel tijdrovend in de opleiding van nieuwe gebruikers.”



“iFacto gaf ons een demo van Microsoft Dynamics NAV, een standaard ERP applicatie die modulair kan uitgebreid worden en heel gebruiksvriendelijk is dankzij de vertrouwde *look & feel* van Microsoft. Bovendien hebben de consultants van iFacto veel ervaring in de groothandel-sector en konden zij zich snel inleven in onze processen.”

**Wim Mommaerts,**  
bestuurder Piscaer

*(vlnr) Steven Arrazola de Onate (iFacto) aan de praat met Wim Mommaerts.*

Een tekortkoming voor de directie was dan weer het gebrek aan aankoopstatistieken.

Een ander struikelblok was de stroeve programmatie, die puur maatwerk was. “Tegenover elke nieuwe ontwikkeling of aanpassing stond een veel te zware kost, en zo hebben wij alle plannen rond IT innovatie binnen ons bedrijf uiteindelijk laten varen.”

### Met Microsoft Dynamics NAV de toekomst tegemoet

Anno 2007 ging de directie van Piscaer te rade bij iFacto, een IT partner met wie Wim Mommaerts reeds vele jaren een goed contact onderhield en in wie hij veel vertrouwen stelde.

“iFacto gaf ons een uitgebreide demo van Microsoft Dynamics NAV, een standaard ERP-applicatie die modulair kan uitgebreid worden en bovendien heel gebruiksvriendelijk is dankzij de vertrouwde *look & feel* van Microsoft. Bovendien hebben de consultants van iFacto veel ervaring in de groothandelsector en konden zij zich snel inleven in onze processen. We waren heel snel overtuigd van hun kunnen.”

### Distri+ voor elektrogroothandels

Sinds de *go-live* van Microsoft Dynamics NAV op 1 januari 2008 heeft Wim Mommaerts opnieuw vertrouwen in zijn informatica. iFacto ontwikkelde voor groothandels **Distri+**, een applicatie die draait bovenop Microsoft Dynamics NAV. Dankzij Distri+ kan het personeel nu supersnel omgaan met orders en op elk niveau ingrijpen zonder zware administratieve procedures.

Een telefonische bestelling van een installateur wordt in een handomdraai omgezet in diverse pickbons. Bij afhaling van zijn goederen, wordt aan de kassa een zendnota of factuur afgedrukt, afhankelijk van zijn facturatieparameters (factuur bij afhaling, factuur per maand, week, twee weken). Meerdere pickbons kunnen tegelijk omgezet worden in één zendnota, terugkerende goederen worden verwerkt op dezelfde pickbon en kunnen meteen gecrediteerd worden.

Wim Mommaerts: “Wanneer een klant 's morgens belt om tien buislampen klaar te laten leggen, maar er 's middags liever vijftien meeneemt en er 's avonds vier van terugbrengt, dan doen wij dat zonder morren. Dankzij de snelle afhandeling aan de toonbank is er nu één man minder nodig voor louter administratief werk en kunnen we dus met één man meer de klanten bedienen. Onze investering loont nu al.”

Aan inkoopzijde werden er ook nuttige functionaliteiten voorzien. Zo is er de dagelijkse inkoopprocedure die slechts tien minuutjes in beslag neemt. Distri+ overloopt daarin de 280.000 artikelen, checkt de verkopen, evalueert de voorraad en stelt een planning op per leverancier. Vanuit Distri+ kunnen daarna automatisch bestellingen geplaatst worden bij **Bellidic**, de EDI service voor elektrogroothandels. Van zodra de bestelde goederen aangeleverd zijn, worden de artikelen omgeboekt naar backorders, waarna de corresponderende pickbons uit de printer rollen in volgorde van dringendheid.

Wim Mommaerts: “Daarna verwittigen we de klant op de door hem vooropgestelde wijze: per mail, per fax of per

## Voor meer informatie

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.

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

Voor meer informatie over Piscaer, bel naar +32 (0)15 29 45 60 of neem een kijkje op [www.piscaer.be](http://www.piscaer.be)

## Software and Services

### Microsoft Solutions

Microsoft Dynamics NAV 5.0  
iFacto Distriplus

### Other

JetReports  
E-Doc Printing

### Partner

iFacto



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

sms. Vanaf april zal ook die boodschap automatisch vanuit Distri+ verstuurd worden.”

Distri+ bevat enkele typische functionaliteiten voor elektro-groothandels. Elke dag kan de **koperkoers** ingegeven worden, waardoor de prijs van alle koperartikelen steeds correct berekend wordt. Ook **taksen** op toestellen of lampen worden verrekend en de recupel bijdrages worden zowel aan inkoop- als verkoopzijde perfect opgevolgd.

Distri+ is uiteraard volledig geïntegreerd met de boekhouding en Isabel, een applicatie voor elektronische betalingen.

“Dankzij de snelle afhandeling aan de toonbank is er nu één man minder nodig voor louter administratief werk en kunnen we dus met één man meer de klanten bedienen. Onze investering loont nu al.”

## Voordelen vandaag en plannen voor morgen

Wat is het grootste voordeel volgens Wim Mommaerts? “Het systeem wérkt en de samenwerking met iFacto is uitstekend. Maar dat is niet het enige: de automatische inlezing van catalogi en prijslijsten betekent ook een aanzienlijke tijdwinst voor een groothandel zoals wij, met bijna 500 leveranciers die elk tot twee keer per jaar hun updates doorgeven in Excelformaat.”

Een ander, misschien nog groter voordeel, is het grenzeloze toekomstperspectief dat Microsoft Dynamics NAV Piscaer biedt. Wim Mommaerts: “Vroeger was er van vernieuwing geen sprake, nu zijn we al concreet aan het werken rond een e-business toepassing voor onze B2B-klienten. De koppeling hiervan met onze software is nu onze eerste prioriteit.”

Als dat achter de rug is, kan Piscaer bijvoorbeeld overgaan tot de integratie van barcodescanners in het magazijn voor locatiebeheer en automatische stockcorrecties. Met Microsoft Dynamics NAV als platform en iFacto als uitvoerder hoeft de vernieuwing in principe nooit te eindigen. Wordt ongetwijfeld vervolgd.

© 2008 Lemarco

