

Het Slowaakse kantoor was immers een nieuwbouwpand en er waren nog geen servers aanwezig. Bovendien waren de medewerkers die het systeem zouden besturen mensen uit het Belgische kantoor die een opleiding nodig hadden in het Nederlands.”

De doorlooptijd van het project bedroeg twee maanden. De oplevering van het nieuwe systeem werd afgerond in april 2005. Indien nodig kan P.I.T.-Advisor lokaal in België controleren wat er mis is en eventueel ingrijpen.

Alex Hubrecht: “We waren op zoek naar een flexibele toepassing, in staat om een grote verscheidenheid aan producten te verwerken. Dat is voor ons geen overbodige luxe met een gamma van meer dan 1.000 verschillende artikels. De demo die we te zien kregen was erg overtuigend en dankzij de vlotte samenwerking met P.I.T.-Advisor hadden we in een mum van tijd de toepassing met de eigenschappen waar we naar op zoek waren: snel operationeel, eenvoudig in gebruik en een goede verhouding prijs kwaliteit.”



Blijven innoveren

“Momenteel werken we nog met een extern boekhoudkantoor in Slowakije voor de verwerking van onze facturen. Dat komt omdat SAP Business One nog niet volledig aangepast is aan de Slowaakse wetgeving. Binnenkort zal die update beschikbaar zijn en vanaf dan zullen we de boekhouding volledig zelf kunnen verzorgen. Dat past perfect binnen de mogelijkheden van het systeem. In de toekomst zullen we ons gamma uitbreiden met complexere producten die een aanpassing van het systeem vereisen. Dat zal de volgende stap zijn in onze samenwerking met P.I.T.-Advisor”, aldus Alex Hubrecht ■



Over SAP Business One

SAP Business One is het nieuwste product van SAP, bestemd voor de KMO. Met SAP Business One krijgt U toegang tot een professionele automatisering van Uw bedrijfsprocessen en, waar nodig, Uw logistiek beheer. SAP Business One biedt U een ruime keuze aan functionaliteiten die makkelijk aan te passen zijn aan de specifieke werking van Uw onderneming. Bovendien is de implementatietijd kort waardoor U de gelegenheid krijgt om Uw groeistrategie meteen in praktijk om te zetten, zonder hinder te ondervinden bij de normale werking van Uw bedrijf.

Over P.I.T.-Advisor

P.I.T.-Advisor NV werd opgericht in 1999 en is een professioneel IT-dienstenbedrijf. De onderneming is gevestigd in Antwerpen en stelt 50 specialisten tewerk. P.I.T.-Advisor is gespecialiseerd in informaticatoepassingen voor kleine en middelgrote bedrijven, zowel via geïntegreerde ERP-toepassingen als specifieke oplossingen. P.I.T.-Advisor heeft ondermeer partnerovereenkomsten met SAP (SAP Business One), Advanced BusinessLink (Strategi), IBM (IBM iSeries – AS/400), Cassandra (Dynaview) en Reymen Data Center (AAA Financials).



SAP® Business One

HAAL RUSTIG ADEM... UW BEDRIJF IS IN GOEDE HANDEN.

P.I.T.-Advisor Cases:

Supersnelle orderverwerking bij Serax dankzij nieuw SAP-systeem

CESAM s.r.o. implementeert SAP Business One

P.I.T.-Advisor N.V./S.A.
Professional Information Technology



✉ Slachthuislaan 80
B-2060 Antwerpen
☎ + 32 3 217 25 20
☎ + 32 3 236 74 84
@ pitadvisor@pitadvisor.com
🌐 www.pitadvisor.com

Professional Information Technology



✉ Slachthuislaan 80
B-2060 Antwerpen
☎ + 32 3 217 25 20
☎ + 32 3 236 74 84
@ pitadvisor@pitadvisor.com
🌐 www.pitadvisor.com



P.I.T.-Advisor implementeert SAP Business One bij Serax



In het industriepark in Kontich is Serax gevestigd, een producent en leverancier van sierobjecten. Serax maakt deel uit van een familieholding. De onderneming slaagde er de laatste jaren in haar omzet gestaag te laten groeien. Momenteel realiseert Serax een omzet van meer dan 10 miljoen euro. Het bedrijf kent zijn succes vooral toe aan de doelgerichte verkoop via een aantal beurzen. Elk jaar doet Serax telkens twee beurzen aan in Italië, Nederland, België en Frankrijk. Het merendeel van de verkoop en het contact met internationale klanten wordt daar gerealiseerd. Het resterende deel gebeurt via fax, e-mail en de eigen showrooms.

Het originele van Serax: een samenwerking met designers

Het productaanbod van Serax verruimt naargelang het bedrijf groeit. Wat begon met een reeks bloempotten, liep al snel uit tot een volledige reeks decoratieartikelen. In de zoektocht naar vernieuwing worden toonaangevende ontwerpers ingehuurd om de collecties te versterken. Jaarlijks komen er zo'n 30% nieuwe sierproducten bij. De klanten van de organisatie zijn hoofdzakelijk bloemisten, decoratiezaken en tuincentra. Wereldwijd heeft Serax zo'n 2.000 actieve klanten waarvan 600 in België. In het Belgische hoofdkantoor werken 26 personen. Serax heeft vaste showrooms in Milaan, Nederland en België.

De zoektocht naar een IT-partner

Destijds werkte Serax met een standaard boekhoudpakket en op maat geschreven software voor distributie. Die systemen stonden in voor alle bedrijfsprocessen, van facturering tot voorraadbeheer. De pakketten waren echter niet met elkaar geïnterfaceerd waardoor klanten- en leveranciersfacturen manueel moesten doorgestuurd worden naar de boekhouding. Het ontwerp en onderhoud van de IT-infrastructuur gebeurde door een eenmansbedrijfje. Naarmate Serax groeide had het bedrijf behoefte aan een professionelere IT-begeleiding.

Axel Van den Bossche, afgevaardigd bestuurder van Serax: "Een aantal maanden geleden bekeek ik een demo van SAP Business One. Ik zag er onmiddellijk mogelijkheden in en ook een aantal collega's waren zeer te spreken over het systeem. We kozen P.I.T.-Advisor als partner omdat ze zowel het basispakket SAP Business One konden implementeren als de nodige specifieke aanpassingen voor de orderregistratie en verscheping konden ontwikkelen. Bovendien wilden ze tegen een vaste prijs werken en is het een zeer betrokken partner, wat essentieel is aangezien we geen eigen IT-afdeling hebben."

Serax en P.I.T.-Advisor: geen blauwe bloempjes

P.I.T.-Advisor implementeerde de SAP Business One oplossing. Concreet staat SAP Business One in voor de boekhouding, de volledige facturering en het stockbeheer en dit gebruikmakende van de Citrix technologie. Het naar wens van Serax aangepaste pakket zorgt voor het scannen van de barcodes, de snelle orderregistratie en verwerking en de opvolging van de containers en verschepingen.

Marc De Roeck, sales manager van P.I.T.-Advisor: "De collecties van Serax worden geproduceerd in het verre oosten en verkocht op grote beurzen in Europa. Daarom ontwikkelden we samen met Serax een systeem met barcodelezers en craddles. De medewerkers op de beurzen kunnen dankzij de barcodelezers zeer snel en efficiënt bestellingen opnemen. Ze hoeven enkel de streepjescode van het product in te scannen en het aantal op te geven. Door de verscheidenheid in producten moesten we ervoor zorgen dat het systeem voorzien was op een behoorlijk aantal orderlijnen per factuur. Eens de klant klaar is met zijn order, plaatst de medewerker de pen in een craddle en krijgt de klant een print-out van zijn bestelling. Het systeem stuurt direct alle gegevens vanuit de craddle naar de betreffende diensten: orderregistratie, facturering, voorraadbeheer, enz.



Tijdens de maand augustus onderwierp Serax de nieuwe orderregistratie voor de beurzen aan een testprocedure. Daarna werd het systeem voor het eerst gebruikt tijdens de Europacado-Flores-Decoforce Beurs in Brussel, vervolgens in Milaan en Parijs.

"Meer dan de helft van onze orderportefeuille vloeit voort uit de zaken die we doen op de beurzen. De eerste beurs met het nieuwe systeem was voor ons dus erg belangrijk. Die periode stond P.I.T.-Advisor letterlijk dag en nacht voor ons klaar. Logischerwijs vertrouwen we dan ook op hen voor het verdere onderhoud en de uitbouw van ons systeem", aldus Axel Van den Bossche.



Voordelen van het nieuwe systeem

Waar Serax vroeger een gebrek had aan informatie omdat de softwarepakketten niet geïntegreerd waren, is het bedrijf nu constant up to date met informatie over de klanten, leveranciers en artikels. Bovendien verlopen het volledige aankoopproces en de verwerking van de orders veel sneller en efficiënter. Het managementteam kan daarnaast makkelijker statistieken verwerven over het bedrijfsverloop aangezien die functies standaard voorzien zijn in het pakket SAP Business One.

Serax sloot bovendien een onderhoudscontract met P.I.T.-Advisor. Dat houdt in dat SAP Business One elk jaar een software-update krijgt, gecontroleerd wordt op bugs en aangepast aan de wettelijke wijzigingen.

Blijven innoveren

De komende maanden plant Serax een nieuw initiatief. Zo wil het bedrijf de streepjescode veranderen en de pennen vervangen door mobiele medewerkers permanent de voorraad kunnen zien, de klant kunnen inscannen, opmerkingen kunnen noteren op de bestelbon en offline gegevens kunnen registreren. Bovendien hoeft het product niet langer fysiek aanwezig te zijn om een bestelling te plaatsen ■

Nieuw orderverwerkingsysteem voor Slowaakse branche van RF-Technologies

In het industriepark van Oosterzele is RF-Technologies (RFT) gevestigd. Het bedrijf werd opgericht in 1985 en is specialist in het ontwerpen en vervaardigen van brandwerende producten voor compartimentering en ontroking. RFT groeide uit tot een internationaal actieve KMO die marktleider is voor meerdere producten uit zijn gamma. Naast de Benelux en Frankrijk levert de onderneming aan Portugal, Italië, Spanje en Zweden. Momenteel realiseert RFT een omzet van 11 miljoen euro met 75 werknemers in België en 25 in Slowakije.



De activiteiten van RFT breidden uit naargelang het bedrijf groeide. Naast traditionele brandkleppen, -roosters en -moffen, ontwikkelde de onderneming ook specifieke ronde brandkleppen, uitrotingsproducten en het ventilatiesysteem van onder meer de Shuttle-treinen. In totaal verdeelt RF-Technologies zo'n 1.000 verschillende producten. De verdeling naar de installateurs gebeurt via distributeurs.

Uitbreiding naar Centraal Europa

In 2004 besloot RFT zijn productie-eenheid uit te breiden en een vestiging te starten in Centraal-Europa. De productiehallen in België werden te krap voor de bloeiende KMO en bovendien zocht de onderneming naar mogelijkheden om de loonkosten te verminderen en om eventueel de verkoop in Midden-Europa te laten toenemen. De keuze viel op Slowakije, bekend om zijn uitstekende opgeleide werkrachten en lage loonkosten. CESAM zag het daglicht. De Slowaakse branche werd een zelfstandig bedrijf met een andere naam maar met dezelfde aandeelhouders dan RFT. Zo kan CESAM ook producten vervaardigen voor andere bedrijven.

ERP-pakket voor CESAM

RFT ging op zoek naar een orderverwerkingpakket voor het Slowaakse CESAM. De belangrijkste vereisten waren een snelle implementatie, vlotte training, eenvoud in het gebruik en beperkt in kosten. Alex Hubrecht, productie directeur van RFT: "Net toen we op zoek gingen naar een systeem voor CESAM kreeg ik een mailing toegezonden van P.I.T.-Advisor over SAP Business One. We nodigden de onderneming uit voor een demo op kantoor en al snel bleek de toepassing precies waar we naar op zoek waren. Het grote voordeel voor ons was de Nederlandstalige begeleiding in Slowakije".

De implementatie van SAP Business One

Het nieuwe systeem van SAP staat in voor de verwerking van alle nieuwe orders. De bestelling wordt ingegeven en vervolgens automatisch verstuurd naar de aankoopafdeling, productie, stockbeheer, facturatedienst, enz. De installatie van SAP Business One is gebeurd van op afstand uit België. De opleiding, die de twee gebruikers in België gehad hadden, was voldoende om in Slowakije de opstart zelfstandig van de grond te krijgen. Een tweetal maanden na de opstart is een consultant van P.I.T.-Advisor naar Slowakije gereisd om nog bijkomende opleiding te geven. Marc De Roeck, sales manager bij P.I.T.-Advisor: "Voor RFT was het enorm belangrijk dat de opleiding en bouw van het nieuwe systeem in België gebeurden.