



HOGERE EFFICIENCY DANKZIJ VLOEIENDE MIGRATIE

DEHACO IS IN DE BENELUX DÉ TOTAALLEVERANCIER VOOR DE SLOOPBRANCHE EN TOONAANGEVEND OP HET GEBIED VAN STOFBEHEERSING, SLOOPMATERIEEL, ASBEST- EN GRONDSANERING. DOOR HET TOTAALPAKKET AAN PRODUCTEN DAT ZE LEVEREN, ZIJN DE BEDRIJFSPROCESSEN COMPLEX. VAN VERHUUR TOT ASSEMBLAGE, VAN MARKETING TOT VERKOOP; ELK ONDERDEEL VAN DEHACO HEEFT ZIJN EIGEN KENMERKEN, WAARDOOR DE UITDAGING OM TOT EEN EFFICIËNT WERKEND SOFTWARESISTEEM TE KOMEN GROOT WAS.



Dankzij ICT-dienstverlener Ctac komt dit systeem er nu. Hierdoor wordt er dit jaar een geweldige efficiëncyslag geslagen door Dehaco. Directeur Jeroen Korporaal van Dehaco: "Toen ik twee jaar geleden werd aangesteld als directeur was het voor mij heel duidelijk dat ik wilde investeren in een compleet nieuw softwarepakket en in een nieuwe infrastructuur. We werkten met een vijftienvijftig jaar oud ERP-softwarepakket. Het liep allemaal wel, maar er was een enorme bonnenstroom en het was duidelijk dat het veel efficiënter moest kunnen."

OUT OF THE BOX

Korporaal liet onderzoek doen om duidelijk te krijgen welk softwarepakket het beste zou passen bij het bedrijf. Uit dat onderzoek bleek dat Microsoft Dynamics NAV de beste optie zou zijn. Daarna vergeleek hij diverse partijen om zo bij de juiste implementatiepartij uit te komen. Jeroen Korporaal: "De keuze voor de juiste partij wordt mede bepaald door de prijs, maar belangrijker is de manier waarop het bedrijf tot een succesvolle implementatie wil komen. We zijn geen grote organisatie, maar wel een met complexe bedrijfsprocessen. Daarom zochten we een partij die mee kon denken om ook tot oplossingen te komen die niet standaard in het Microsoftpakket zitten." De keuze viel op Ctac Dynamics. "Ctac kon het beste 'out of the box' denken", verklaart Korporaal. Hij illustreert dit met een duidelijk voorbeeld betreffende de verhuurafdeling van Dehaco. "Voor de verhuurafdeling is het van belang dat er bepaalde gegevens in het systeem ingevoerd kunnen worden. De bezettingsgraad van de artikelen en het onderhoud dat we hebben uitgevoerd. Door dat te bekijken kunnen we heel nauwkeurig zien wat een artikel heeft opgebracht. De mogelijkheid om deze gegevens in te voeren zat niet standaard in het Microsoftpakket. Ctac is op zoek gegaan naar een softwaremodule waarbij dit wel mogelijk is. Ze vonden een partner die deze verhuurmodule heeft en vervolgens hebben ze de oplossing geïntegreerd in Microsoft Dynamics."

MIGRATIE EN OPLEIDING

Op het moment dat we Jeroen Korporaal spreken zit Dehaco nog midden in het migratieproces. Over twee maanden gaat alles 'live'. Hij is uiterst tevreden over de samenwerking met Ctac. "Ik heb in het verleden veel ervaring opgedaan met automatiseringstrajecten en ik ben positief verrast door Ctac en hun manier van werken. Er gebeurt veel op basis van goed onderling overleg. Ctac maakt duidelijke plannings, waardoor we precies weten hoeveel tijd we overal voor hebben en waar we staan

DEHACO

Dehaco is in de Benelux dé totaalleverancier voor de sloopbranche en toonaangevend op het gebied van stofbeheersing, sloopmaterieel, asbest- en grondsanering. Vanuit Lissersbroek verkoopt en verdeelt Dehaco het grootste assortiment voor de sloop- en saneringsbranche. Dehaco beschikt over een grote verhuurvloot en een modern keuringscentrum voor sloopmaterieel en asbestgereedschappen. Meer info en contact: www.dehaco.nl

CTAC

Ctac (en dochteronderneming mYuice) is een internationaal opererende ICT-dienstverlener op het gebied van ERP-systemen. Bedrijfsactiviteiten zijn gericht op verkoop, implementatie en ondersteuning van op SAP en Microsoft gerelateerde oplossingen voor groothandel en MKB. Ctac werkt in Nederland vanuit de Goudsbloemvallei in Den Bosch. De softwarespecialist is behalve in Nederland actief in België, Frankrijk en Duitsland. Meer info en contact: www.ctac.nl

in het traject." Ook het opleiden van de medewerkers gebeurt naar tevredenheid. Dehaco werd gevraagd een 'super user team' samen te stellen. Dit hield in dat er per afdeling of bedrijfsproces één persoon door Ctac werd opgeleid. Deze persoon kreeg vervolgens de taak om een handleiding te schrijven voor de andere medewerkers. Korporaal had eerst zo z'n twijfels bij deze methode. "Het leek me eerst een hoop gedoe. Ik dacht: geef ons gewoon één handleiding. Maar er bleek goed over nagedacht te zijn. Als je zelf een handleiding maakt, moet je echt de diepte in. Je kennis van het systeem moet uitgebreid en volledig zijn. Het kostte misschien meer moeite, maar hierdoor hebben we de expertise nu ook in huis."

FASE TWEE

Ook na de implementatie van het systeem zal Jeroen Korporaal een beroep op Ctac blijven doen. "We zitten nu in de basisfase. Het oude pakket gaat eruit, het nieuwe treedt in werking. We zullen in deze fase al een hoop efficiëncyvoordelen ervaren. Als we dan eenmaal hebben 'leren lopen' met het nieuwe systeem gaan we in de herfst de tweede fase in. Dan gaan we specifieke problemen oplossen waardoor alles nog efficiënter wordt. Zo willen we in het magazijn gaan werken met draadloze barcodescanners, zodat er geen bonnen meer nodig zijn."