



Microsoft Dynamics NAV

DERBIGUM®

Gecontroleerde groei bij Asphalis dankzij Microsoft Dynamics NAV

Informaticapartner Astena implementeert Microsoft Dynamics NAV op drie maanden

Overzicht

Land: België

Sector: Bouw

Profiel Asphalis

De Belgische onderneming Imperbel, gestart als KMO in 1932, is uitgegroeid tot een gerenommeerde wereldgroep gespecialiseerd in de waterdichting van daken en platte oppervlakten. De groep telt drie productie-eenheden – twee in België (Lot en Perwez) en één in de Verenigde Staten (Kansas City) – en stelt wereldwijd zo'n 350 medewerkers tewerk.

Uitdaging

De groep Imperbel zag zich door de sterke groei verplicht om over te gaan tot de implementatie van een geïntegreerde bedrijfsoplossing bij haar aannemingsbedrijf Asphalis.

Oplossing

Asphalis ging over tot de implementatie van Microsoft Dynamics NAV met IT-partner Astena.

Voordelen

- Implementatie in drie maanden tijd
- Gebruiksvriendelijk
- Meer efficiëntie en minder lange werkdagen
- Volledige integratie van offertebeheer, calculatie, werfopvolging en boekhouding

"De noodzaak groeide om onze steeds talrijkere werven en contracten beter en strikter op te volgen. Microsoft Dynamics NAV bood ons een goede oplossing."

Johan Symoens, CFO Imperbel



Imperbel, fabrikant van het bekende DERBIGUM en marktleider in systemen voor waterdichting, ondervond na een periode van sterke groei de noodzaak om over te gaan tot de implementatie van een

geïntegreerde bedrijfsoplossing bij haar aannemingsbedrijf Asphalis. Samen met IT-partner Astena koos het bedrijf voor Microsoft Dynamics NAV.

Op amper drie maanden tijd stapte Asphalis over op een bijzonder gebruiksvriendelijke bedrijfsoplossing, die Asphalis vandaag toelaat om heel wat efficiënter te werken.

De naam Imperbel klinkt, ondanks een omzet van meer dan 100 miljoen euro en 350 medewerkers, allicht niet zo bekend in de oren bij het grote publiek. Het aantal mensen dat weet dat op hun dak Derbigum gebruikt werd, zal echter heel wat groter zijn. Derbigum wordt immers als merknaam gebruikt voor verschillende soorten waterdichtingsmembranen, in de volksmond beter bekend als roofing.

“Onze producten worden niet enkel voor daken gebruikt, maar voor waterdichting in het algemeen. Zo werd er heel wat Derbigum gebruikt bij de aanleg van de HSTlijnen in ons land,” zegt Johan Symoens, Chief Financial Officer van Imperbel. “Daarnaast produceren wij ook de nodige koude lijmen en mastieken om de membranen van Derbigum aan te brengen.”

Imperbel is na 75 jaar nog steeds in handen van drie families, én is 100% Belgisch. “Wij beschikken over drie productiestellingen: in Lot bij Brussel maken wij onze liquide producten zoals mastieken en lijmen, in het Waals-Brabantse Perwez én in Kansas City in de Verenigde Staten produceren wij membranen,” overloopt Symoens. “Onze groep telt ook vier installatiebedrijven, gespecialiseerd in waterdichting en dakwerken: drie in Frankrijk en Asphalis in België.” Deze vier aannemers werken zowel voor particulieren, als voor bedrijven en overheden. Imperbel levert dan weer voornamelijk aan de gespecialiseerde bouwhandel, aan professionele dakdekkers, die een uitgebreide opleiding volgen, en uiteraard ook aan de eigen aannemersbedrijven uit de groep. Imperbel is aanwezig in heel Europa en heeft dochters in Frankrijk, Nederland, Duitsland, Italië en Zwitserland.

Innovatie in een mature markt



‘Roofing’ heeft toch een wat oubollige bijklank gekregen, dagen wij even uit... “Het is een matuur

product in een mature markt,” nuanceert Symoens onmiddellijk. “Toch is het mogelijk om ook hier nog het verschil te maken. Wij onderscheiden ons van de concurrentie door innovatie. Wij hebben nu bijvoorbeeld een reflecterend membraan ontwikkeld. En dat positioneren wij niet meer als louter een waterdichtmakend product, maar als energiebesparende maatregel. Een gebouw met een reflecterend dak moet in de zomer minder gekoeld worden. Wij zien hier een nieuwe markt ontstaan en hebben dan ook beslist om onze energiebesparende én energieopwekkende dakdichtingssystemen onder te brengen in een nieuwe bedrijfseenheid: Dimension 5.”

Johan Symoens licht de profilering van Dimension 5 ook nog op een andere manier toe: “Als je klassieke membranen verkoopt, praat je over een lekkend dak met de facility manager van je klant. Nu contacteren wij de bedrijfstop en hebben wij het over energiebesparing, het leefmilieu en de Kyotonormen. Een dak dichtten is een kost, het plaatsen van onze nieuwe systemen levert een behoorlijke return on investment op.

Forse groei toont nood aan ERPstelsel

Asphalis implementeerde nu als eerste bedrijf uit de groep Imperbel de ERP-oplossing Microsoft Dynamics NAV (het voormalige Navision). Voor Asphalis was het een grote stap vooruit. Marc Michiels, projectleider voor de invoering van

Microsoft Dynamics NAV, blijkt nog even achterom: "Bij Asphalis draaide het hele bedrijf eigenlijk op diverse Microsoft Officetoepassingen in combinatie met een boekhoudpakket. Voor een klein bedrijf is dat nog te doen: een tekstbestandje hier, een databank daar, wat Excelrekenbladen... Maar Asphalis was intussen uitgegroeid tot een forse KMO met vijftig medewerkers, waarvan acht mensen die met informatica in aanraking komen, en 5 miljoen omzet. En wij verwachten de volgende jaren nog verder te groeien."

En Symoens vult aan: "Het was ons stilaan duidelijk geworden dat het bedrijf uit zijn voegen aan het barsten was. Wij voelden dat wij aan het maximum van ons kunnen zaten, tenminste met onze bestaande ITmiddelen. De noodzaak groeide om onze steeds talrijkere werven en contracten beter en strikter op te volgen. Een geïntegreerd ERP-systeem leek ons een goede oplossing te kunnen bieden."

Een eerste stap is dan steeds de functionele analyse, waarbij je gedetailleerd nagaat hoe je werkt – of hoe je je werk beter zou kunnen uitvoeren. Die analyse voerde Marc Michiels bij Asphalis zelf uit. "Ik merkte al snel dat wij tamelijk veel dubbel werk uitvoerden, en dat er heel wat gegevens nog manueel werden ingevoerd. Wat, in combinatie met de sterke groei van het bedrijf, meteen al verklaarde waarom onze mensen zo'n lange dagen maakten en zoveel overuren presteerden. En dat in het besef dat het ook anders kan... Onze bedoeling was om Asphalis commercieel en administratief vlotter te laten draaien, en om dankzij de invoering van een geïntegreerd systeem ook over meer analysemogelijkheden te beschikken. Het één kan trouwens niet zonder het ander."

Stap twee: de zoektocht naar een geschikte informaticapartner. "Een van

onze projectleiders bij Asphalis kende Astena. Hij had immers in een vorig leven nog met deze softwareleverancier gewerkt. Na een eerste kennismaking wisten wij dat wij op het goede spoor zaten: het klikte onmiddellijk tussen ons," gaat Michiels verder.

Naadloze integratie van offertebeheer over werfopvolging tot boekhouding

Astena stelde Microsoft Dynamics NAV. Een goede keuze? "Microsoft Dynamics NAV is zeer sterk in offertebeheer. En vanuit een offerte schakel je moeiteloos en vooral zonder het overikken van gegevens over naar de orderbevestiging, de werfopvolging, het opstellen van facturen en de verdere verwerking hiervan in de boekhouding," overloopt Marc Michiels. "Bovendien is Microsoft Dynamics NAV voorzien van een calculatieprogramma, waarbij je tijdens het opmaken van de offerte kan putten uit diverse 'bibliotheken' met grondstoffen, handelingen en materieel, elk met hun eigen kostprijs of uurprijs."

"Microsoft Dynamics NAV is ook heel sterk in zijn CRMfunctionaliteit, die trouwens naadloos aansluit op de rest van het programma," vult Johan Symoens aan. "De opvolging van klanten, de opbouw van een klantenhistoriek, het verzenden van mailings naar bepaalde doelgroepen... Het loopt allemaal ongelooflijk vlot.

Zeer vlotte implementatie

Net zoals de implementatie: na amper drie maanden, op 1 januari 2007, ging Microsoft Dynamics NAV 'live'. "De functionele analyse was toen natuurlijk al achter de rug: wij kenden onze behoeften. Bovendien had Marc al heel wat ervaring met de implementatie van (andere) ERP-pakketten én kent hij Asphalis door en door," zegt Symoens. "Bovendien hadden wij geen maatwerk

Over Microsoft Dynamics NAV

Microsoft Dynamics NAV biedt groeiende KMO's een krachtige en aanpasbare bedrijfsoplossing. Het ondersteunt add-in software om te voldoen aan de specifieke behoeften van verticale sectoren of van individuele bedrijven. Bovendien kan het zich aanpassen wanneer groeiende bedrijven nood hebben aan meer kracht en functionaliteit

Voor meer informatie, surf naar www.microsoft.be/dynamics of bel naar +32 (0)2 704 30 00

Over Astena

Astena richt zich als Microsoft Gold Certified Business Solutions Partner op de realisatie van bedrijfsoplossingen voor middelgrote bedrijven in de project- en service-industrie. Met een team van gecertificeerde mensen realiseert Astena softwareprojecten van A tot Z door middel van Microsoft Dynamics NAV, voorheen gekend als Navision.

Voor meer informatie, surf naar www.astena.be of bel naar +32 (0)9 272 73 60

Over Imperbel

Voor meer informatie, surf naar www.imperbel.be

nodig, Microsoft Dynamics NAV diende slechts hier en daar op maat van Asphalis 'gefinetuned' te worden."

En Marc Michiels: "Wij hebben er ook voor gezorgd dat het denkpatroon, of met andere woorden de manier van werken, van Asphalis niet fundamenteel veranderd werd zodat onze mensen in het nieuwe systeem niet verloren zouden lopen. Wij zijn trouwens van dag op dag overgeschakeld op Microsoft Dynamics NAV omdat onze mensen het zo druk hadden dat het onmogelijk was om wekenlang parallel op twee systemen te werken."

Meer efficiëntie en minder lange werkdagen

In de mate van het mogelijke hadden de medewerkers van Asphalis vooraf al een opleiding voor Microsoft Dynamics NAV gekregen. "Maar het meeste hebben zij toch geleerd in de eerste maand na de 'go live'. Toen heb ik een maand bij Asphalis gekampeerd om bij problemen steeds in de buurt te zijn. Eigenlijk hebben onze mensen toen een stevige 'on-the-job' training gekregen.

Maar dankzij de gebruiksvriendelijkheid van Microsoft Dynamics NAV waren ze er allemaal snel mee weg," zegt Michiels.

En Symoens: "Eind januari hebben wij de eerste maand op een normale manier kunnen afsluiten, facturatie en voorraadwaardering inclusief. Wij hebben hier en daar nog wat kleine kinderziekten moeten opvangen, maar ik merk toch dat voor de medewerkers van Asphalis de druk van de ketel is en dat zij opnieuw 'normale' werkdagen hebben.

Een nieuw project

Intussen is de beslissing al gevallen om Microsoft Dynamics NAV ook in te voeren bij het nieuwe bedrijf Dimension 5. "Dat lag eigenlijk voor de hand. Ook daar hebben wij nood aan een ERP-systeem op maat van projectbedrijven. En wij hebben de kennis van Microsoft Dynamics NAV nu op zak, wij zijn tevreden over deze toepassing én onze ervaringen met Astena zijn heel positief. Dus waarom zouden wij twijfelen bij de keuze voor een systeem of een leverancier?," zegt Marc Michiels nog.

Software and Services

- Server
 - [Microsoft Windows Server 2003](#)
 - [Microsoft SQL Server](#)
- Desktop Applications
 - [Microsoft Windows XP](#)
 - [Microsoft Office 2003](#)

- Microsoft Business Solutions
 - [Microsoft Dynamics NAV](#)