

Betere samenwerking, rapportage en projectbeheer bij Deforche Construct

OVERZICHT

Land: België
Sector: Staal- en glasbouw

Profiel

Deforche Construct nv is een flexibel familiebedrijf dat gespecialiseerd is in de bouw van complexe architecturale constructies in glas, staal en aluminium voor land- en tuinbouwbedrijven, tuincentra, onderzoekcentra en voor de industrie in het algemeen.

Uitdaging

Deforche Construct zocht in eerste instantie naar een manier om de vaak ingewikkelde projectinformatie correct te kunnen verwerken. Daarnaast wilde het ook alle bijhorende documenten efficiënt kunnen beheren en beter in staat zijn om prognoses naar de toekomst toe te maken.

Oplossing

Deforche koos voor Microsoft Dynamics 365 for Sales met een bijhorende projectmodule, die GMI Group ontwikkelde. Het koppelde daar een SharePointomgeving aan, samen met de implementatie van Microsoft Power BI.

Voordelen

- Digitalisering van alle bedrijfsprocessen
- Beter beheer en opvolging van complexe projecten
- Efficiënt projectinformatie aanvullen, goedkeuren en opvragen
- Efficiënt en gecentraliseerd documentbeheer
- Uitstekende salesopvolging dankzij dashboards in Power BI
- Betere planning en communicatie dankzij geïntegreerde IT-systemen.



Twee jaar geleden besliste Deforche Construct om alle bedrijfsprocessen te digitaliseren. Het familiebedrijf uit Izegem, gespecialiseerd in het bouwen van staal- en glasconstructies voor land- en tuinbouwbedrijven, besliste om eerst de verkoopprocessen onder handen te nemen. De implementatie van een nieuw CRM-systeem was dan ook de logische eerste stap. Om ook alle bijhorende documenten op te slaan en te raadplegen, koppelde het bedrijf daar een SharePoint-omgeving aan. De constructeur nam GMI group onder de arm, die naast Microsoft Dynamics 365 for Sales en SharePoint, ook Microsoft Power BI implementeerde. Zo kan Deforche Construct dankzij de kwalitatieve gegevensopslag ook betere verkoopsprognoses kan maken.



“We zochten in eerste instantie naar een systeem dat structuur kon brengen in onze processen. Zo kunnen onze verkopers alle projectinformatie van calculatie tot uitvoering correct verwerken. We hadden een soort projectmodule nodig, omdat we ons onderscheiden van andere bedrijven doordat een project meerdere klanten en prijsaanvragen kan hebben. De nieuwste generatie van de Microsoft CRM-toepassing – Microsoft Dynamics 365 for Sales – bleek hiervoor een uitstekende keuze.”

*Jeroen De Cock
technisch en commercieel directeur, Deforche Construct*

“We zochten in eerste instantie naar een systeem dat structuur kon brengen in onze processen”, gaat Jeroen De Cock, technisch en commercieel directeur bij Deforche Construct, van start. “Zo kunnen onze verkopers alle projectinformatie van calculatie tot uitvoering correct verwerken. We hadden een soort projectmodule nodig, omdat we ons onderscheiden van andere bedrijven doordat een project meerdere klanten en prijsaanvragen kan hebben.” De nieuwste generatie van de Microsoft CRM-toepassing – Microsoft Dynamics 365 for Sales – bleek hiervoor een uitstekende keuze.

Beter beheer en opvolging van projecten met Microsoft Dynamics CRM

Deforche Construct wil zijn projecten al sturen vanaf de verkoopfase. Daarbij is een kwalitatieve gegevensinput cruciaal. “Als er een aanbesteding wordt uitgeschreven voor een project, dan kunnen we een prijsvraag krijgen van diverse hoofdaannemers. Dat moesten we ook gemakkelijk kunnen ingeven in CRM”, verduidelijkt Jeroen De Cock. “Nu verloopt het intake proces van elk project gestroomlijnd, waardoor de verkoopafdeling de nodige informatie rond een aanvraag op een gestructureerde manier verzamelt. Zo verloopt de planning van elk project vlekkeloos en zijn alle dossiers

grondig zijn voorbereid vooraleer ze naar de calculators gaan. Zij verliezen geen tijd meer aan allerlei administratieve taken en overlegmomenten met vertegenwoordigers.”

Net omdat er medewerkers projecten aanmaken in het CRM-systeem, moet iedereen met een specifieke functie zijn projectinformatie kunnen aanvullen en goedkeuren. Zij kunnen CRM-dashboards opvragen die hen tonen welke taken nog open staan in de lopende projecten. “Dat zorgt voor een zeer gerichte en efficiënte opvolging van projecten en bijhorende taken binnen onze organisatie, zodat verkopers en managers optimaal beslissingen kunnen nemen.”, zegt Jeroen De Cock.

Optimale samenwerking en versiebeheer dankzij SharePoint

De vraag over SharePoint kwam tot stand omdat Deforche Construct veel documenten ontvangt van zijn klanten. “Die moeten we goed bijhouden voor het geval een project effectief wordt verkocht. Daarom hadden we nood aan een efficiënt documentbeheer”, aldus Jeroen De Cock. “Projecten die nog in de commerciële fase zitten, kunnen lang aanslepen. Net daarom is het belangrijk dat onze agenten alle documenten goed bijhouden, zodat ze daar jaren later nog op kunnen terugvallen.”



“Onze verkopers zijn verantwoordelijk voor het bijhouden van alle documenten in SharePoint, maar ook alle andere medewerkers kunnen die informatie altijd raadplegen. Alle documenten die we doorsturen of ontvangen, kunnen we terugvinden op een uniforme manier. We beschikken ook altijd over de laatste versies ervan. Op die manier kunnen we snel en op een professionele manier communiceren met onze klanten.”

*Jeroen De Cock
technisch en commercieel directeur, Deforche Construct*

Goed overzicht en accurate prognoses met Microsoft Power BI

Als kers op de taart koos Deforche Construct ook voor de implementatie van Microsoft Power BI, dat hoofdzakelijk wordt gebruikt door het managementteam. CRM biedt al heel wat informatie aan de verschillende gebruikers via dashboards, dankzij Power BI kan het management nog betere prognoses maken.

Jeroen De Cock: “Het laat ons toe onze verkopers goed op te volgen en het aanbrengen van projecten, leads, contacten, enz. te monitoren. Dat stelt ons in staat om gedetailleerde prognoses te maken van de verkoop die we denken te realiseren in de komende maanden en jaren. Zo kan onze operationele afdeling zich daarop afstemmen en organiseren.”

Extra voordelen van een geïntegreerd totaalpakket

Volgens Jeroen De Cock is een van de overkoepelende voordelen van de nieuwe IT-omgeving de extra flexibiliteit. “Onze gegevens en documenten zijn altijd raadpleegbaar, waar we ook zijn. We kunnen onze buitenlandse partners ook heel snel integreren in de bestaande procedures en we kunnen heel snel antwoorden op vragen van klanten in verband met commerciële info, documenten, offertes, enz.”

De communicatielijnen tussen de medewerkers zijn ook veel korter, waardoor het bedrijf veel korter op de bal kan spelen. “Tenslotte is ons CRM-systeem gekoppeld aan de Outlook-agenda's van alle medewerkers. Dat zorgt eveneens voor een betere planning en een optimale communicatie”.

Partner die interne processen begrijpt en vertaalt

Na een uitgebreid marktonderzoek koos Deforche Construct voor GMI group. Jeroen De Cock: “Voor de projectmodule die onze IT-leverancier voorstelde heeft ons de knoop doen doorhakken. Zonder die module was het niet mogelijk om de procedures die we voor ogen hadden efficiënt op te zetten. Daarnaast was het ook belangrijk dat we snel de verschillende applicaties, CRM, SharePoint en Power BI, met elkaar konden linken.”



“Samen met de keuze voor een CRM-pakket hebben we intern onze verschillende processen onder de loep genomen. De experts van GMI group hebben dat perfect begrepen en de software laten spreken met de procedures en omgekeerd. Dat was volgens mij het succes van onze samenwerking.”

*Jeroen De Cock
technisch en commercieel directeur,
Deforche Construct*

Over MS 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.

Meer informatie

Voor bijkomende informatie over de producten en diensten van GMI group bel naar +32 14 57 49 10 of bezoek onze website www.gmigroup.be

Als u meer wilt weten over de diensten van Deforche Construct neem dan een kijkje op de website <https://www.deforche.be/nl>



Microsoft Partner

Gold Enterprise Resource Planning
Silver Small and Midmarket Cloud Solutions



© 2018

WIE IS GMI GROUP

Als consultancy- en automatiseringsonderneming ondersteunt de GMI group haar klanten bij de optimalisatie van hun operationele processen en administratieve organisatie en helpt hen om beslissingen te nemen op basis van informatie.

Bent u een kleine, jonge KMO, die verder wil groeien, dankzij een professionele automatisering? Of bent u een middelgrote of grote KMO, die haar toekomstige groei beperkt ziet door een diversiteit aan niet geïntegreerde ICT-systemen?

GMI group is een leidende Microsoft Dynamics NAV-partner met de grootste NAV installed base in België.

Geïnspireerd door Microsofts Dynamics-strategie voor business solutions, ontwikkelde GMI group in de voorbije jaren haar GMI 4D Solution Concept waarop alle GMI group-bedrijfsoplossingen geënt zijn.

Succesvolle organisaties focussen zich niet langer uitsluitend op ERP bij hun automatisering. Zowaar optimalisatie van bedrijfsprocessen een primaire ambitie voor informatisering moet zijn, blijkt dat vandaag een drievoudige extensie van ERP, een project dimensioneert, met name:

- de optimalisatie van relaties (CRM);
- de optimalisatie van documenten- en werkstromen en de samenwerking tussen resources (ECM);
- en doorgedreven informatievoorziening voor het bekomen van operationeel en bestuurlijk bedrijfsinzicht (BI);

Om een dergelijke, vierdimensionale automatiseringsvisie te kunnen realiseren, was en blijft het een vereiste dat GMI group ERP- en klassieke technologie van Microsoft, samen met goed gekozen aanvullende software, transformeert naar producten met toegevoegde waarde voor haar klanten.

GMI

G R O U P