

Een overkoepelende aanpak leidt de digitale transformatie bij Sibomat in goede banen

OVERZICHT

Land: België
Sector: Bouwsector

Profiel

Sibomat is een aannemingsbedrijf uit Zulte dat zich heeft toegelegd op woningen in houtskeletbouw.

Uitdaging

Sibomat trok haar digitaliseringsstrategie van de laatste jaren verder door met de overstap naar een nieuw platform. Het opzet was om de verschillende bedrijfsprocessen meer op elkaar af te stemmen, maar daarnaast wilde het aannemingsbedrijf aan haar klanten en leveranciers ook meer gebruiksvriendelijke toepassingen ter beschikking stellen.

Oplossing

Een totaalaanpak waarbij – behalve een upgrade naar Dynamics 365 Business Central als ERP-systeem – gekozen werd voor de bouwoplossing Gbuild van GMI. Deze maakt de integratie mogelijk met de CRM-toepassing Dynamics 365 Sales en een nieuw klantenportaal op basis van SharePoint. Tenslotte werd ook de koppeling gemaakt met timaster voor de werfplanning en –opvolging.

Voordelen

- Meer efficiëntie en tijds winst door geautomatiseerde bouwprocessen, in één systeem
- Een beter zicht op alle fases van het bouwproject, van prospectie tot werfopvolging
- Vlotte samenwerking en communicatie met klanten en leveranciers



De bouwsector zit volop in een digitale transformatie. Sibomat, een aannemings-bedrijf uit Zulte dat zich heeft toegelegd op woningen in houtskeletbouw, tekende in de jaren '90 al een eerste digitaliseringsstrategie uit.

Na ruim 20 jaar achtte het bedrijf de tijd rijp voor een grondige update en upgrade van haar platformen. “We wilden onze digitalisering verder doortrekken, de verschillende processen nog meer op elkaar afstemmen en ook onze klanten en leveranciers digitale toepassingen ter beschikking stellen”, stelt Valerie Duthoy, procesmanager bij Sibomat.

SIBOMAT

Zo bouwen, da's een droom.



Jaarlijks levert Sibomat tussen 130 en 150 nieuwe woningen op – op maat volgens de wensen van de klant. Om al haar operaties in goede banen te leiden werd eind jaren 90 een ERP-systeem ontwikkeld. Valerie Duthoy: “We waren toen één van de eerste bouwbedrijven die besliste om op die manier te gaan werken. Er werd een versie van Navision gebouwd die volledig aansloot bij de noden en wensen van Sibomat. Het liet ons toe om onze processen te uniformiseren en een groot aantal stappen van het bouwproject digitaal te volgen.”

De stap naar één geïntegreerd systeem

Ruim twintig jaar later groeide het besef dat een nieuwe digitalisering aan de orde was. “De troef van een product volledig op maat bleek de voorbije jaren ook een keerzijde te hebben: het ERP-systeem raakte verouderd,



was niet meer up to date en we zagen nieuwe toepassingen opduiken die we er niet meer mee konden integreren. We beschikten intussen ook over een CRM-systeem voor klantenbeheer, maar dat was dan weer niet gelinkt aan onze ERP”, legt Valerie uit. “Kortom, als we stappen vooruit wilden zetten om efficiënter te werken en beter te communiceren met onze klanten, was er geen andere keuze dan over te stappen op een nieuw digitaal platform.”

Sibomat riep de hulp in van GMI group. Na een grondige analyse werd een project uitgewerkt om het ERP-systeem om te zetten naar de nieuwste versie van Microsoft, nl. Dynamics 365 Business Central. Daardoor beschikte Sibomat onmiddellijk over een integratie met Dynamics 365 Sales, een CRM-omgeving met bovendien een reeks specifieke toepassingen. Deze maken deel uit van Gbuild, de totaaloplossing voor de bouw die door GMI zelf werd ontwikkeld.

Alle afdelingen kunnen uniform en efficiënt werken

Voor het bouwbedrijf was dit een ingrijpend proces. Valerie Duthoy: “We hebben naar aanleiding van dit project dan ook onze processen nog meer gedetailleerd en ook nieuwe flows uitgewerkt, bijvoorbeeld over hoe we onze verkopers nog meer konden ondersteunen via CRM en hoe die informatie ook het ERP-systeem kon voeden.”

De geautomatiseerde samenwerking tussen het CRM- en het ERP-systeem is essentieel. “We hebben heel veel gegevens en data over een project. Het begint al bij het opvolgen van geïnteresseerde klanten en het eindigt bij



de laatste factuur bij het opleveren van een werf. Vroeger moest er tussentijds heel wat input dubbel gebeuren. Nu hebben we één digitaal platform waarin alle gegevens gecentraliseerd worden en verrijkt door de verschillende afdelingen.

“Ons systeem is nog recent, maar nu al krijgen we een veel beter zicht op waar we staan, van prospectie tot werfopvolging”, aldus Valerie.

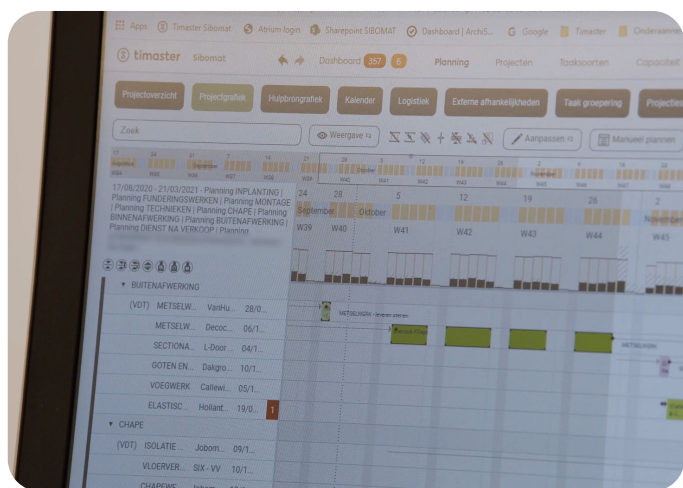
Investeren in een digitaal klantenportaal

“Sibomat een sterke referentie binnen de particuliere woningbouw”, vult Frederic Verlinden aan, Expert Team Lead voor de bouw bij GMI group. “Voor het digitaliseringsproject hebben zij duidelijk gekozen voor het Microsoft-ecosysteem en meer specifiek voor Dynamics 365 Business Central als ERP-luik. Door onze ervaring in de bouwsector, hebben we hen dan ook onze totaaloplossing Gbuild voorgesteld, volledig ontwikkeld binnen het Microsoft softwareplatform. In Gbuild zitten alle bouwprocessen vervat: van calculatie t.e.m. uitvoering. Dat leidt tot een korte, maar degelijke projectopvolging.”



Wij hebben voor GMI gekozen omdat we konden instappen in een bouwoplossing waarvan we weten dat het mee zal evolueren in de tijd en binnen de markt.

*Valerie Duthoy
Procesmanager, Sibomat*



Mede door de focus op de particuliere woningbouw, wilde Sibomat een heel stuk verder gaan dan een standaard ERP-oplossing. Daarom werd ook fors geïnvesteerd in het uitbouwen van een klantenportaal op basis van Microsoft SharePoint. Dat stelt hen vandaag in staat om op een digitale manier samen te werken met zowel klanten als onderaannemers en leveranciers.



“Onze klanten hebben hun weg vlot gevonden naar het nieuwe klantenportaal. Hier kunnen ze niet alleen de planning en bepaalde documenten consulteren, maar ook de facturatie opvolgen. Dit geeft onze dienstverlening zeker een boost”, bevestigt Valerie.

Toepassingen voor werfplanning en -opvolging

Eén van de nieuwe toepassingen die Sibomat in gebruik heeft genomen is timaster, een programma dat de planning van de werven vereenvoudigt. Het baseert zich op gegevens uit het ERP-systeem, maakt een planning en stuurt die vervolgens terug naar ERP.

“Dat is een grote meerwaarde, want planning blijft een complex proces”, besluit Valerie.



Sibomat had hoge verwachtingen inzake de kwaliteit van haar dienstverlening. Dat heeft ons bij GMI uitgedaagd om meteen ook het maximaal potentieel te halen uit het samenwerkingsplatform.

*Frederic Verlinden
Expert Team Lead, GMI group*

Verbind mensen en processen met elkaar

met Microsoft Dynamics 365 Business Central

Microsoft Dynamics 365 Business Central is een oplossing voor bedrijfsbeheer die eenvoudig te gebruiken en aan te passen is.

Verbind finance, sales, service en operations om uw bedrijfsprocessen te stroomlijnen, de interactie met klanten te verbeteren en groei mogelijk te maken.

Maak uw klantrelaties winstgevend

met Microsoft Dynamics 365 Sales

Verzilver uw verkoopkansen door een waardevol inzicht in de behoeften van uw klant te verwerven en een betekenisvolle klantenervaring te bieden. Zo bouwt u een effectieve relatie op met uw klant.

Met Microsoft Dynamics 365 Sales kan u klantgerichte processen standaardiseren en meetbaar maken, zodat u uw verkoopafdeling succesvoller maakt en een betere service levert.

Deel documenten en kennis om teamwerk te stimuleren

met Microsoft SharePoint

Deel en beheer inhoud, kennis en toepassingen om teamwerk te stimuleren, snel informatie te vinden en moeiteloos samen te werken in de hele organisatie. Met Microsoft SharePoint krijgen mensen, teams en ondernemingen de mogelijkheden om op intelligente wijze overal en met elk apparaat inhoud te ontdekken, te delen en eraan samen te werken.

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 Sibomat neem dan een kijkje op de website www.sibomat.be.

Microsoft
Partner



Gold Enterprise Resource Planning
Silver Small and Midmarket Cloud Solutions
Silver Cloud Business Applications
Silver Data Analytics

© 2020

WIE IS GMI GROUP

Waarom kiezen voor GMI?

Eén bedrijf, één oplossing

U bent één bedrijf; één geïntegreerd systeem is dan ook vanzelfsprekend. GMI group staat met het 4D Solution Concept garant voor een totaalbenadering waarbij - naast ERP en CRM - ook samenwerkings- en communicatieplatformen (ECM) en BI deel kunnen uitmaken van de oplossing die u nodig heeft.

Wij spreken uw taal

Waarom kozen honderden toonaangevende ondernemingen al voor GMI group? Omdat wij begeleiding garanderen door mensen die met beide voeten in de dagelijkse praktijk staan. Wij spreken uw taal en denken actief mee vanuit uw specifieke problematiek!

Uw toekomst veilig gesteld

Wij bieden oplossingen die ontwikkeld zijn binnen het meest betrouwbare en toekomstgerichte softwareplatform van Microsoft. Zo kiest u voor een oplossing die in de toekomst zal blijven evolueren, samen met een netwerk van partners waar GMI group toonaangevend is.

Onze mensen maken het verschil

100 GMI medewerkers zorgen dagelijks voor uw automatisatie met verstand van zaken. Wij investeren permanent in kennis en kunde en zorgen voor een feel good cultuur bij onze mensen... want zij maken nu eenmaal het verschil.



GMI
G R O U P