



Foto: Mark Lens, bedrijfsleider EuroSys, en Gof Vannerum, Retailmanager EuroSys, in de Megastore te Hasselt.

EuroSys overwint competitieve sector met doorgedreven automatisatie

EuroSys

Sinds de oprichting in 1990 is EuroSys uit Houthalen uitgegroeid tot Limburgs grootste soft- en hardware-leverancier. De EuroSys-groep draait vandaag met 70 medewerkers een omzet van 20 miljoen euro, en telt zeven franchisewinkels in Limburg.

EuroSys blinkt uit in kwaliteit, zowel qua producten als diensten. Opmerkelijk voorbeeld hiervan en uniek in België is de gratis service naar particulieren.

Om zo sterk te kunnen groeien in deze competitieve sector, met torenhoge prijserosie en snel veranderende producten, heeft EuroSys de eigen efficiëntie ten top gedreven met Microsoft Dynamics NAV en partner IT Solutions.

Overzicht

Land: België

Sector: Computerhardware- en dienstenleverancier

Profiel van Eurosys

Met zeven winkels, een omzet van 20 miljoen euro, 70 medewerkers en een gratis service naar particulieren, is EuroSys uit Houthalen uitgegroeid tot Limburgs grootste hardware en infrastructuur leverancier.

Uitdaging

Om vooruit te komen in deze competitieve sector, met torenhoge prijseserosie en snel veranderende producten, vereist EuroSys een doorgedreven automatisering van de eigen processen.

Oplossing

Dankzij de expertise van retail-, distributie- en service-software leverancier IT Solutions, draait EuroSys vandaag op de nieuwste technologieën en kan het verder groeien met een minimum aan kosten.

Voordelen

- Digitale labels in de winkels (ESL) voor correcte prijzen
- Minimale magazijnkosten door integratie met leveranciers en draadloze scanners in eigen depot
- Inkoopvoorstellen met directe links naar leveranciers optimaliseren inkooprijzen.
- Online productfiches en opvolgen van herstellingen
- Geautomatiseerd, klantvriendelijk klachtenbeheer
- Automatisatie van betalingen en rekeninguittreksels
- Kassamodule geïntegreerd met Dynamics NAV
- Tijdsregistratie voor nacalculatie en loonadministratie
- Uitgebreide managementrapporten
- Link offertes met Word voor snelle opmaak
- CRM functionaliteit geïntegreerd met outlook agenda
- Oneindige uitbreidingsmogelijkheden en een IT Partner om op te bouwen



In 1990, tijdens zijn legerdienst, startte Mark Lens met een kapitaal van nog geen 1000 euro een bedrijfje op in de garage van zijn vader. Onder de naam **EuroSys** verkocht en herstelde hij computers aan en voor particulieren. Het succes dat EuroSys steevast geboekt heeft bij particulieren, herhaalt zich bij de professionele ondernemingen en wordt sinds 1999 ondersteund door dochter IT Solutions, een ondertussen belangrijke gecertificeerde Microsoft Dynamics NAV partner.

De EuroSys-groep telt vandaag 70 werknemers en realiseerde in 2007 een omzet van 20 miljoen Euro. Daarnaast is EuroSys franchisehouder van zeven winkels in Limburg, waaronder de megastore in Hasselt. Uniek in België is de gratis service naar particuliere klanten.

Mark Lens: “Het succes van EuroSys steunt op kwaliteit. Wij verkopen alleen de beste producten en bij onze fabrikanten hebben wij telkens de hoogste certificatiegraad behaald dankzij de intensieve opleiding en expertise van onze medewerkers. Onze klanten profiteren daarvan mee.” Mark Lens werd niet zonder reden verkozen tot Limburgse Jonge Ondernemer van 2008.

Competitieve markt vereist hoogste efficiëntie

EuroSys begeeft zich met zijn producten en diensten in een uiterst competitieve markt. Mark Lens: “De hoge prijseserosie en de snel veranderende producten maken dat stock dodelijk is in de informaticasector. De enige manier om vooruit te komen is de eigen werking zo efficiënt mogelijk te maken en alle kostenplaatsen grondig te automatiseren.”

Tot 1999 werkte EuroSys met een standaardapplicatie voor boekhouding, voorraad- en klantenbeheer, maar dit pakket ontbrak de nodige functionaliteit voor de franchisewinkels en bood weinig rapporteringsmogelijkheden voor het management.

Mark Aerts, Sales Manager bij EuroSys: “De oude software had geen mogelijkheid tot uitbreiding en liet ons daarom niet toe om snel in te spelen op wijzigingen in de markt, zoals integratie magazijn, elektronische labels in de winkel, planning technische dienst,... Tot 2000 heeft dit onze groei afgeremd en konden wij niet

mee profiteren van de ‘boom’ in onze sector. We zijn dan samen met IT Solutions overgeschakeld op het stabiele en open platform van Microsoft Dynamics NAV. Sindsdien groeien we jaar over jaar met meer dan 25%.”

Doorgedreven automatisatie van alle processen

IT Solutions is als specialist in Retail-, Distributie- en Servicesoftware ideaal geplaatst om EuroSys bij te staan. Omgekeerd vormt EuroSys voor IT Solutions het perfecte project om haar expertise nog verder uit te bouwen. Een overzicht van de automatisatie:

Alle prijsinformatie in de Megastore wordt aangeduid op **digitale labels** (ESL), die in verbinding staan met de prijzen in Dynamics NAV en dus steeds up-to-date zijn.

Vele leveringen gaan rechtstreeks van leverancier naar eindklant. Door een **integratie met de leveranciers** worden alle dozen voorzien van EuroSys labels en hebben de zendnota's of facturen ook de EuroSys opmaak. Zo bespaart EuroSys slim op verhandelings- en opslagkosten.

In het eigen magazijn wordt dan weer efficiënt gewerkt met **draadloze windowsscanners**, waarop wegzet- of pickopdrachten verschijnen voor de magazijnier.

Microsoft Dynamics NAV checkt de stock en de prijzen van de leveranciers en doet op basis van die gegevens elke dag een **inkoopvoorstel**. “Het mooiste bewijs van ROI hier, is het feit dat wij nog steeds slechts één aankoper in dienst hebben, terwijl de omzet sinds 2003 verviervoudigd is”, aldus Mark Lens.

Haast 70 % van de producten is volledig met foto en technische gegevens opgeslagen in het systeem. Deze productfiches zijn via de **NaviWeb** toepassing bovendien online consulteerbaar. Het inlezen van de productprijzen verloopt trouwens ook automatisch per leverancier.

EuroSys is ook Authorised Service Delivery Partner voor HP. Klanten kunnen via NaviWeb de **status van hun herstelling** opvragen en worden automatisch verwittigd per mail of sms (afhankelijk van de opgegeven voorkeur) wanneer ze die mogen ophalen.

“In het kader van onze ISO certificering, hebben wij een



Foto: Mark Aerts en Mark Lens, resp. Sales Manager en bedrijfsleider bij EuroSys

“De hoge prijserosie en de snel veranderende producten maken dat stock dodelijk is in de informaticasector. De enige manier om vooruit te komen is de eigen werking zo efficiënt mogelijk te maken en alle kostenplaatsen grondig te automatiseren.”

klantvriendelijke **klachtenopvolging** uitgewerkt. Elke binnenkomende klacht wordt door eender wie in het systeem geboekt en voorzien van een nummer. Vervolgens wordt de klacht toegewezen aan een bepaald document (bijv. order, leverbon, factuur,...) en aan een verantwoordelijke voor de verdere opvolging. De klant ontvangt een bevestiging per mail met een omschrijving en klachtnummer, en wordt continu op de hoogte gehouden over de manier waarop de klacht behandeld wordt”, vertelt Mark Lens.

Een factuur waarvoor een klacht in behandeling is, wordt trouwens automatisch niet opgenomen in de lijst van **dagelijkse aanmaningen**.

Alle gedane en ontvangen **betalingen** en de digitale **rekeninguittreksels** worden door het systeem verwerkt en gelinkt aan facturen. Hiertoe heeft IT Solutions de CODA module in Microsoft Dynamics NAV verfijnd. “Vroeger nam de verwerking van de bankuittreksels

Voor meer informatie

Voor meer informatie over de producten en diensten van IT Solutions, bel naar +32 (0)11 29 00 00 of bezoek de website www.itsolutions.be

Alle info over EuroSys, vindt u terug op www.eurosys.be.

Software

Microsoft oplossing
Microsoft Dynamics NAV 4.0

Andere
NaviPos
NaviWeb
NaviTime

Partner

IT Solutions



2 à 3 uur per dag in beslag, nu slechts 40 minuten per week.”

De **NaviPos kassamodule** beheert alle verkopen, past de stock aan en vereffent automatisch de facturen die aan de kassa betaald worden.

De afschrijvingen van de **vaste activa** en de cashflow zijn beschikbaar in een overzichtelijke tabel.

Met de Dynamics NAV cubes worden de dagelijkse **managementrapporten** opgesteld, met belangrijke cijfergegevens over omzet, marges, etc.

Alle **offertes** in Dynamics NAV worden doorgestuurd naar Word. De standaard offerteboekjes besparen de consultants tijd en geven een professionele uitstraling.

Bij **prospectie** worden de Outlook agenda's automatisch gesynchroniseerd met de geboekte afspraken in Dynamics NAV.

Met de **NaviTime** module beschikt EuroSys over een tijdsregistratiesysteem dat gegevens levert voor de nacalculatie van projecten, het opstellen van de helpdeskfacturen en het aanvragen van recuperatiedagen. Ook de verlofplanning gebeurt hierin en dit is allemaal gelinkt met het Sociaal Secretariaat.

Nog niet genoeg van innovatie

Einde 2008 zal EuroSys nog verder investeren in het IP-telefoniesysteem, met automatische nummerherkenning van de klant en doorverwijzing naar de juiste persoon bij wie de klantenfiche alvast opent op het scherm.

“Afgelopen jaar introduceerden wij Microsoft Unified Communications, wat de intercompany communicatie ten goede komt en de consultants overal toegang verschaft tot alle gegevens”, aldus Mark Lens, en hij besluit: “De ROI van onze investering laat zich enkel schatten. Wij investeren 50K per jaar, maar hebben een veelvoud daarvan uitgespaard in werkrachten door het automatiseren van repetitieve taken. Daarom zullen wij ook in de toekomst deze koers verder zetten.”

