



Microsoft Dynamics NAV

## iFacto verhoogt uitleveringsgraad van Gehco met Distri+

***“Klanten rekenen ons af op onze uitleveringsgraad en die is dankzij Distri+ gestegen tot 85 à 95%, ondanks het feit dat we intussen het assortiment stevig uitgebreid hebben.”***

*Olivier Donck (midden),  
zaakvoerder, Gehco*



Om de verkoop aan te zwengelen en de kosten te reduceren, besloot Gehco-zaakvoerder Olivier Donck te investeren in Microsoft Dynamics NAV. Dankzij de specifieke Distri+ module van iFacto kan Gehco nu verder groeien zonder extra personeel en het gamma uitbreiden aan een verhoogde uitleveringsgraad.

Gehco (Houthalen) verdeelt al sinds 1985 duurzame bevestigingsmaterialen en bouwgereedschappen aan bouwmaterialenhandels, houthandels en doe-het-zelfzaken. Merken als Früh (clipsen), BAT (houtverbinders), Alfa (pluggen), Heco Schrauben, QZ (schroeven), Rapid (nietprogramma) en Wiha (tools) behoren al jaren tot het vaste gamma. Met de recente overname van Styl Import is Gehco nu ook de exclusieve Belgische verdeler van Le Doigt D’or truwelen en Autogyre ventilatieroosters.

“Onze vertegenwoordigers zijn vaak aanwezig bij de klanten en weten goed welke producten er aanslaan. Daarom bieden wij ook totale winkelrekconcepten aan met goed roterende producten. Wanneer een artikel toch niet aanslaat, vervangen we het eenvoudig door een ander”, legt zaakvoerder Olivier Donck uit. “Zo helpen we de omzet van onze klant en tegelijk de onze vooruit.”

## Overzicht

Land: België  
Sector: Distributie

## Profiel

Gehco (1985) is een distributeur van duurzame bevestigingsmaterialen en bouwgereedschappen. Het bedrijf telt 11 medewerkers en realiseert binnen de Benelux een omzet van 3,5 miljoen euro bij zo'n 450 klanten.

## Uitdaging

Om efficiënter te werken en de verkoop aan te zwengelen wilde Gehco investeren in een ERP-systeem.

## Oplossing

Microsoft-partner iFacto implementeerde bij Gehco haar sectoroplossing Distri+. Deze module voegt aan Microsoft Dynamics NAV een hoop standaardfunctionaliteit voor groothandels toe.

## Voordelen

- Eén geïntegreerd systeem: geen losse Excellijsten meer, betere doorstroming van informatie
- Automatische aankoopvoorstellen: sneller en correcter bestellen
- Hogere uitleveringsgraad
- Sneller ontvangen, picken en verzenden
- Automatisch importeren van artikel- en prijslijsten
- Remote werken ondersteunt vertegenwoordigers
- Een IT-partner die de sector kent en proactief het product verder ontwikkelt

## Distri+: de standaard in de distributiesector

Toen Olivier Donck in 2004 Gehco overnam, wou hij het bedrijf via automatisering een nieuwe boost geven.

“Het verouderde IT systeem kon geen antwoord meer bieden op moderne noden, zoals verkoopstatistieken, automatische picklijsten, aankoopvoorstellen, remote werken, enzovoort. Tijdens onze zoektocht naar een ERP-pakket werd al gauw duidelijk dat het Microsoft Dynamics NAV zou worden omwille van de grote flexibiliteit”, aldus Olivier Donck.

Begin 2008 ging Gehco live met Microsoft Dynamics NAV 4.0, maar de oplossing voldeed niet aan de verwachtingen omdat de toenmalige IT-partner niet over de nodige sector kennis beschikte. In die tijd viel een uitnodiging van iFacto in de bus. Deze Microsoft-partner uit Kontich heeft op basis van Microsoft Dynamics NAV enkele sectorspecifieke oplossingen ontwikkeld. Zo omvat Distri+ uitgebreide standaardfunctionaliteit voor technische groothandels en werd de module al naar grote tevredenheid uitgerold bij VARO, Piscaer, Etanco, Delta Light en vele anderen.

Noël Hendrickx, financieel manager: “iFacto kwam vrijblijvend bij ons langs en stelde voor om in de oude versie enkele dringende verbeteringen aan te brengen en later over te stappen op Distri+ en Microsoft Dynamics NAV 5.0. Het verschil met de vorige partner was fenomenaal: op enkel uren tijd stonden zaken op punt die al maanden aansleepten.”

## Strategisch aankoopbeleid verhoogt uitleveringsgraad

Inkooporders voorbereiden startte vroeger met het tellen van dozen in het magazijn. Statistieken waren niet voorhanden; de aankoper deed een beroep op zijn eigen ervaring.

Olivier Donck: “Vandaag zit er een strategie achter elke beslissing. Distri+ stelt aankoopvoorstellen op, rekening houdend met verkoopshistorieken, aankoopvolumes, rotaties, piekverkoop, eenmalige verkopen, backorders, enzovoort. Klanten rekenen ons af op onze uitleveringsgraad en die is dankzij Distri+ gestegen tot 85 à 95%, ondanks het feit dat we intussen het assortiment stevig uitgebreid hebben. De meeste bestellingen kunnen wij nu binnen de drie werkdagen leveren.”

Gehco heeft een veertigtal leveranciers die elk hun Excel prijslijst doorsturen, telkens in een andere structuur. Vroeger beperkte Gehco het aantal artikelen in het systeem tot de meest gangbare. Invoeren van gegevens was immers te tijdrovend.

“Vandaag hebben we per leverancier een sjabloon ontwikkeld in Excel Importer en kunnen we heel snel artikelnummers en prijzen inlezen. Distri+ beschikt over een handige artikelzoekfunctie die de verkopers motiveert om nieuwe producten aan te bieden”, vertelt Olivier Donck.

## Sneller ontvangen, picken en verzenden

Vroeger werkten alle afdelingen met afzonderlijke Excellijsten en was er een moeizame doorstroming van informatie. Eén van de voordelen van een ERP-systeem is dat iedereen naar dezelfde documenten kijkt. De ontvangst van inkomende goederen gaat nu een pak vlotter. De magazijnmedewerkers zien het inkoopdocument op hun scherm en kunnen de ontvangen artikelen meteen registreren en op voorraad nemen.





Meer weten over Gehco?  
[www.gehcofixing.be](http://www.gehcofixing.be)



Wenst u meer informatie over  
de producten en diensten van  
iFacto?

[www.ifacto.be](http://www.ifacto.be)  
+32 (0)3 443.20.70  
[info@ifacto](mailto:info@ifacto)

Olivier Donck: "Soms rolt er meteen een pickbon uit de printer en kan een net binnengekomen artikel na tien minuten al terug klaarstaan voor verzending. Ook de transportdocumenten worden met één druk op de knop afgeprint. Deze snelle verwerking heeft uiteraard een positief gevolg op onze verkoopcijfers."

Op het dispatchscherm kan men zien hoeveel lijnen in bestelling staan, welke al verpakt zijn maar nog niet verstuurd, etc. Vragen van klanten worden meteen beantwoord en indien een bestelling langer aansleept dan nodig, wordt de klant proactief verwittigd. Dit heeft geleid tot een grotere klantentevredenheid.

### Mobiel werken

In het verleden moesten de vertegenwoordigers elke avond hun bestellingen doormailen naar de orderafdeling, die ze dan de volgende dag invoerde in het systeem. Nu kunnen de vertegenwoordigers elke avond zelf orders invoeren in Microsoft Dynamics NAV.

"In het systeem zien ze de vorige orders van de klant en ook diens favoriete producten. Zo gaat het opzoeken van artikelen een pak sneller. Distri+ waakt over de invoer door het ingevoerde aantal te vergelijken met de verpakkingshoeveelheid of door een variant voor te stellen als een artikel uit het gamma verdwijnt. Zo kunnen er geen fouten gebeuren die de orderafdeling weer moet corrigeren", getuigt Olivier Donck.

Distri+ ondersteunt ook de verkoopgesprekken bij de klant. Verkopers kunnen immers snel de voorraad checken, een aankoopvoorstel doen en de feedback van de klant ingeven in het systeem.

### iFacto als financieel expert

Noël Hendrickx is bijzonder tevreden over het financieel beheer in Microsoft Dynamics NAV, maar nog veel belangrijker vindt hij de boekhoudkundige kennis van iFacto: "Ze hebben steeds een antwoord op alle financiële vragen en ze handelen ook proactief, bijvoorbeeld wanneer er een belangrijke BTW-wijziging komt. Het is een hele geruststelling dat zij de nodige aanpassingen aanbrengen in Distri+ en dat we deze investering kunnen delen met andere groothandels."

Ook op vlak van rapportering blijkt Distri+ een krachtig product. Olivier Donck: "Microsoft Dynamics NAV heeft als voordeel dat het goed aansluit bij Excel en Access. De SQL database laat een gemakkelijke export toe van gegevens naar Excel. Zo kan je met een minimum aan opleiding rapporten opstellen. Distri+ is een echt informatiesysteem dat ons in staat stelt onze processen te verbeteren en te groeien zonder extra personeel."