



## case study

### Voorstelling Schellaert

Als je over decoratie voor de professional spreekt is er binnen een straal van 30km rond Aalst slechts één naam: Schellaert. Al meer dan 100 jaar is de onderneming toonaangevend op het vlak van kwaliteitsmateriaal en advies voor de professionele schilder- en decorateur.

Deze dynamische onderneming is nu vijfmaal groter dan bij aanvang en heeft o.a. de internationale productie en verdeling van het Flamant vervenassortiment in portefeuille. Zo'n groei brengt specifieke uitdagingen met zich mee en de aangeboren drang naar kwaliteit noopte algemeen directeur Jacques Mathias op zoek te gaan naar de beste middelen om de efficiëntie nog te verhogen.

### Waarom DBFACTw?

Onder impuls van Schellaert werd, samen met de coöperatieve vereniging van decoratiegroothandels Copagro, een vergelijkende marktstudie gevoerd. Er is gewikt en gewogen en voor wat deze specifieke bedrijfstak nodig had is DBFACTw er als beste uitgekomen. Bij Schellaert waren ze overtuigd door de volledigheid en de gebruiksvriendelijkheid van de software.

Momenteel werken een 30-tal personeelsleden met het systeem. Boekhouding, administratie, verkoop, stock tot zelfs de chauffeurs werken er op een geïntegreerde manier mee. Waar er vroeger slechts één maal per dag vanuit de software gecommuniceerd werd – bovendien enkel op boekhoudkundig vlak - worden vandaag via de Terminal Server bedrijfsgegevens in real time geraadpleegd én gebruikt.

### In de praktijk

Jacques Mathias: "Ik droomde al 30 jaar van zo'n systeem omdat het een nieuwe en meer efficiënte manier van werken betekent. De management-rapportering die in de software zit verweven laat toe om alles korter op te volgen waardoor we met de juiste informatie en in de juiste context beter onderling kunnen samenwerken.

Zo doen we betere business en stimuleren onze groei. Omdat DBFACTw, naast het 'artikel' entry point, ook vanuit 'de klant' vertrekt heeft ook die er alle baat bij. De betalingen en facturatie kunnen haarscherp opgevolgd worden en kortingen en persoonlijke prijzen worden naadloos in het systeem ingevoerd.

En dan spreken we nog niet van de klanteninformatie die ons toelaat om gericht aan marketing te doen. Gedaan is de tijd van 'grove hagel'-mailings. Nu weten we wie in wat geïnteresseerd is en kunnen dan ook navenant promoties aanbieden."

### De implementatie

Een vlotte implementatie is een belangrijk sleutelement om een nieuw systeem snel aanvaardbaar te maken binnen een onderneming. En daar hebben beide partijen een verantwoordelijkheid in te spelen. Schellaert is bijzonder tevreden over hoe het met DBFACTw is verlopen.

Maar daarom hadden ze ook intern 4 'champions' aangesteld die het hele traject doorliepen en daarna ook verantwoordelijk waren om de medewerkers intern te helpen.



## case study

En nog steeds worden bijscholingen gevolgd om het rijke softwarepakket nog beter te doorgronden en te gebruiken.

### Partnership

Maar het werkt ook andersom. Schellaert blijft zelf niet bij de pakken zitten en reikt ook ideeën en oplossingen aan. “Wij zijn ook fier dat sommige van onze aanbevelingen hun weg hebben gevonden in de software van DBFACTw.

De back order matching bijvoorbeeld is iets wat wij nodig hadden. Het is voor ons geschreven maar dan ook verder geïmplementeerd voor andere gebruikers. En dat is nu ook het mooie er aan.

We zijn echte partners met één doel: efficiënter werken” : zegt Jacques Mathias. Bovendien krijgen ze ook regelmatig DBFACTw-prospecten over de vloer die de werking van de software ‘life’ willen zien. Met de nodige uitleg van een echte gebruiker.

### Keerzijde van de medaille?

Maar is er ook een keerzijde aan de medaille? Juist omdat DBFACTw zo goed werkt en zo stabiel is, bestaat het risico dat men soms te veel vertrouwen stelt in het systeem en zaken vanzelfsprekend begint te vinden. Er is dan ook steeds nood aan controle. Checken of de eigen manier van werken en de input juist is vermijdt dat fouten in het systeem kunnen sluipen.

Laten we immers niet vergeten dat het nog altijd mensen zijn die de input verzorgen en dat, tot nader order, zij nog altijd niet onfeilbaar zijn. Bij Schellaert bestaat zo iets als een interne klachtenbank.

Als er iets fout loopt wordt dit gerapporteerd. Op die manier kan de fout worden weggewerkt vooraleer ze in ‘cyberspace’ verdwijnt en meer schade aanricht. Door het gebruik van DBFACTw is het aantal klachten sterk afgenomen.

Maar ze blijven daar bij Schellaert wel op hun hoede.

### Toekomst

Het is uiteraard nog niet gedaan en Schellaert heeft nog bijkomende tools nodig. Zo staat de online tarievenconsultatie, opmaken van gedetailleerde offertes en een online catalogoog nog in de steigers.

De cloud? Ja, er worden al back ups gemaakt in de cloud en door gebruik van iPads, smartphones en sms-verkeer kan informatie 24/7 en van overal geraadpleegd worden.

### Fier

Tot slot zegt Jacques Mathias: “Wat we ook merken is dat onze medewerkers, dank zij dit geïntegreerd systeem dat alle afdelingen van de onderneming aan elkaar bindt, een nieuwe boost hebben gekregen.

Veel minder doet de ene hand iets zonder dat de andere er iets van afweet. En als de ene hand nu iets doet dan is het met de kennis van wat de andere doet. Dat geeft ook bij ons intern een niet te ontkennen verbondenheid die het enthousiasme en de fierheid om bij Schellaert te werken doet stijgen. En dat is naast goed werken ook zeer belangrijk.”

