



Microsoft Business Solutions - Navision



New World Communicators automatiseert en versnelt complexe dienstverlening.

Overzicht

Land: België

Sector: Communicatie

Profiel New World Communicators

New World Communicators is een communicatiebureau uit Mechelen. Het werd opgericht in 1999, stelt 9 mensen tewerk en draait een omzet van 2 miljoen euro.

Uitdaging

De activiteiten van New World Communicators zijn complex door hun veelzijdigheid. Daarom wou het bedrijf zijn activiteiten automatiseren met het oog op meer efficiëntie en een betere klantenservice. Het nieuwe systeem moest ook een voedingsbodem zijn voor verdere groei.

Oplossing

New World Communicators koos Microsoft Business Solutions Navision als technologisch fundament, uitgebreid met een softwaremodule voor de communicatiesector. Microsoft-specialist GMI Group uit Herentals begeleidde de implementatie.

Voordelen

- Tijdswinst en meer efficiëntie dankzij centralisatie van bedrijfsgegevens
- Strategische informatie voor het management
- Basis voor verdere vernieuwing en groei

"Deze automatisering betekent vooral tijdswinst. Door alle informatie-eilandjes te centraliseren, verliezen we geen tijd meer met bestanden te doorzoeken of dubbele gegevensinvoer."

Wim Voss, Managing Director New World Communicators

New World Communicators biedt een hele reeks communicatiediensten aan, met een complexe administratie als gevolg. Het bedrijf ging daarom op zoek naar de mogelijkheden van technologie om zijn aanpak te automatiseren en te optimaliseren en op termijn ruimte te creëren voor nieuwe activiteiten.

De Mechelse communicatiespecialist centraliseerde zijn informatie en activiteiten binnen de ERP-toepassing Microsoft Business Solutions-Navision, gecombineerd met een geïntegreerde module voor de communicatiesector. Op die manier kon het vooral tijd winnen en zijn interne efficiëntie verhogen. Op termijn zal New World Communicators zijn nieuwe informaticasysteem inzetten als motor voor verdere groei.

Technomarketeers zijn sneller

"Als communicatiebureau leveren we een compleet aanbod diensten zoals verkooppromoties, incentives en evenementen. Zo kunnen onze klanten bij één partij terecht voor alles wat ze nodig hebben," aldus Wim Voss, managing director van New World Communicators. "Grote bedrijven als Siemens, LEGO, Epson en Tropicana, kunnen dat brede aanbod zeker waarderen. Die veelzijdigheid maakt onze werking echter complex. Technologie maakt die complexiteit beter hanteerbaar zodat we soepel en snel op de vragen van de klant kunnen blijven ingaan."

Net als de meeste communicatiebedrijven stond New World Communicators vroeger niet echt stil bij automatisering. Er werd vooral gewerkt met traditionele kantoor-toepassingen zoals Microsoft Word en Excel, of zelfs met papieren mappen en lijsten. De markt is de voorbije jaren echter een stuk agressiever geworden en klanten willen almaar sneller bediend worden. Zo krijgt New World Communicators soms de vraag om op een paar dagen tijd een creatieve mailing te ontwerpen of om in een paar uur een legertje hostesses aan het werk te zetten. Voorheen greep het bedrijf dan naar databankjes en papieren lijsten die allemaal meer dan duizend promotiemedewerkers en -leveranciers bevatten.

Wim Voss: "We zijn gaan informeren naar de mogelijkheden van technologie en gingen op zoek naar een toepassing die onze aanpak kon automatiseren. Ook de opvolging van onze verkoop moest trouwens sneller. Omdat we een beroep doen op talrijke leveranciers, hadden we behoefte aan een systeem om hun prijzen snel aan onze offertes toe te voegen. Tenslotte beseften we na verloop van tijd ook dat we bruikbare managementinformatie nodig hebben over de kosten en marges van alle projecten. Alleen zo kan je je aanpak evalueren en bijsturen. Bovendien wilden we al die eigenschappen integreren in één enkel

systeem dat het fundament kan vormen voor verdere technologische vernieuwing."

"De situatie bij New World Communicators is typisch voor de communicatiesector en eigenlijk zelfs voor veel KMO-dienstenbedrijven," meent Ludo Van Baelen, directeur bij GMI Group. "Door de bank genomen gaan ze ervan uit dat hun activiteiten zo specifiek zijn dat ze maar weinig kunnen automatiseren. Ook het concept van een geïntegreerde boekhouding is nog niet ingeburgerd in de sector, in schril contrast met logistieke of productiebedrijven. Pas wanneer we concrete voorzetten geven over hoe informatica hun werking kan verbeteren, zien ze in wat ze allemaal kunnen winnen. Dat toont aan dat er nog veel moet worden geëvangeliiseerd in deze bedrijfstak."

Bedrijfsinformatie gebundeld op centraal platform

Vertrekkende van een doorlichting van de activiteiten van New World Communicators ontwikkelde consultant en implementatiespecialist GMI Group een conceptdefinitie en analyse voor de automatisering ervan. Die omvatte de implementatie van de ERP-toepassing Microsoft Business Solutions Navision in combinatie met een gespecialiseerde softwaremodule voor de communicatiesector. GMI Group ontwikkelde die laatste op basis van vijf typerende domeinen: relatiebeheer, projectbeheer, personeelsbeheer, financieel beheer en supply chain management. New World Communicators opteerde voor een stapsgewijze implementatie waarbij eerst drie, dan vijf en ten slotte alle negen werknemers toegang krijgen tot het nieuwe systeem. Op die manier verzacht het bedrijf de grote overstap naar een compleet nieuwe werkomgeving. "Onze verkoopcyclus, waarvan de informatie vroeger verdeeld zat over verschillende papieren rapporten en computerbestanden, is nu centraal beheerbaar", getuigt Wim Voss. "Alle contacten met klanten en prospecten tekenen we zorgvuldig op. Van elke vergadering en briefing maken we een

verslag. Al die informatie kunnen we direct hergebruiken om bijvoorbeeld offertes te stofferen of marketingcampagnes te initiëren. Bovendien kan ik met het nieuwe systeem automatisch prijzen van leveranciers toevoegen. Op die manier beschikken we over een volledig dashboard voor alle verkoopactiviteiten. Via hetzelfde systeem kunnen we ook allerlei managementstatistieken opvragen, zoals omzetevoluties, kosten en winstverdeling per segment."

Net als bij de verkoop, werden ook de operationele activiteiten gecentraliseerd en geautomatiseerd. De accountmanagers kunnen nu onmiddellijk de concrete elementen uit hun briefings raadplegen en de databanken met promojongeren en leveranciers doorzoeken. Dankzij een pak extra parameters zijn de zoekopdrachten ook veel gedetailleerder, zodat men bijvoorbeeld zonder rompslomp en veel sneller dan vroeger de medewerkers met een zeer specifiek profiel kan selecteren. Bovendien houden ook de accountmanagers al hun vorderingen centraal bij.

Het systeem biedt ook allerlei mogelijkheden om de administratie te vereenvoudigen, zoals bijvoorbeeld het beheer van de volledige voorraad marketingmateriaal die bij New World Communicators is opgeslagen. De Navision-toepassing biedt ruimte om al dat materiaal netjes in kaart te brengen via een voorraadbeheermodule. Ook de facturering verloopt vlotter. Door de grote hoeveelheid leveranciers, ontvangt het bedrijf immers een pak facturen en allerlei onkostennota's. Dankzij het centrale systeem kunnen die soepel worden verzameld en doorgefactureerd. "

Tijdswinst en perspectieven

"In eerste instantie is vooral de tijdswinst op elk niveau van onze organisatie het belangrijkste voordeel van deze automatisering", zegt Wim Voss. "Door alle informatie-eilandjes te vervangen door één

centraal systeem verliezen we immers veel minder tijd met het doorzoeken van allerlei bestanden en mappen of de dubbelinvoer van gegevens. Onze accountmanagers kunnen zo hun productiviteit verbeteren en zich meer concentreren op de noden van hun klanten in plaats van op administratieve taken. Ook de klanten merken dat. Zij krijgen nu op verschillende vlakken een snellere en gedetailleerdere service."

Men krijgt nu ook een veel beter overzicht op klantgegevens en andere nuttige managementinformatie. Alle elementen voor financieel beheer, zoals voorcalculatie, tijdsrapportering en onkosten, zijn immers vervat binnen één applicatie. Daardoor is het mogelijk om strategische rapporten en statistieken over omzet en winstmarges te filteren uit het systeem. Die informatie is cruciaal om goede beleidsbeslissingen te nemen.

Met de automatisering van zijn activiteiten beschikt New World Communicators over een uitstekend platform voor toekomstige initiatieven. Wim Voss: "Die innovatie wordt de katalysator voor onze verdere groei. Een concreet voorbeeld: we werken met een heterogene groep onderaannemers, waaronder leveranciers van promo-materiaal, drukkers, jobstudenten, interim-kantoren en andere partijen. Om in de toekomst vlot op de hoogte te blijven van hun prijzen of beschikbaarheid, willen we hen via een webportaal de mogelijkheid bieden om die informatie zelf in te voeren. Zo beschikken wij over actuele gegevens en verliezen we geen tijd meer aan opvolging. Om onze leveranciers te motiveren om hun gegevens actueel te houden, zullen we hen quoteren op basis van een aantal kwaliteitsindicatoren." Ook op het vlak van de resultaatgedreven facturering opent de nieuwe informatica-toepassing perspectieven. In bepaalde gevallen krijgt het marketingbureau immers niet alleen een basisvergoeding voor zijn werk, maar ook een premie naargelang van de prestaties. Dat is

Voor meer informatie

Voor meer informatie over Microsoft Business Solutions Navision, bel naar +32 (0)2 704 30 00 of bezoek de website www.microsoft.be/businesssolutions

Voor meer informatie over GMI Group, bel +32 (0)14 28 30 10 of bezoek de website via www.GMI.Group.be.

Voor meer informatie over New World Communicators, bel +32 (0)15 45 91 91 of surf naar www.newworld.be.

bijvoorbeeld relevant voor een promojongen die stalen uitdeelt in een supermarkt. Als hij er een bepaalde hoeveelheid van verspreidt, krijgt het bureau een extra motivatiebedrag. Wim Voss: "Dat idee hangt samen met een groeiende trend in marketingland die valt samen te vatten onder de noemer 'more cure, more pay'. Die oplossing is in de praktijk pas mogelijk als ze wordt ondersteund door technologie. Het automatiseren van die systematiek, zal ons zeker extra klanten opleveren."

Over Microsoft Business Solutions - Navision

Microsoft Navision is een krachtig en gebruiksvriendelijk ERP-pakket voor middelgrote ondernemingen. Naast de standaardsoftware biedt Microsoft Navision een breed gamma extra, geïntegreerde toepassingen voor specifieke bedrijfsprocessen en sectoren. Microsoft Navision bevat daarnaast een krachtige programmeertool waarmee oplossingen op maat kunnen worden ontwikkeld. Die oplossingen communiceren vlot met bestaande software en hardware. De Navision-producten kenmerken zich door lage kosten in algemeen onderhoud en een korte adviesfase.

Software and Services

- Servers
 - ⌘ MS Windows 2000 Server
- Developer Tools
 - ⌘ GMI Group PSA (Navision add-on)
- Windows
 - ⌘ MS Windows 2000/XP
- Microsoft Solutions
 - ⌘ MS Business Solutions - Navision

Partners

- GMI Group