

Customer Success Story

'Dankzij Exact Globe kunnen we commercieel heel scherp sturen'

Kantoorvakhandel Wout Monseurs is vijftig jaar geleden door de ouders van Rob Monseurs opgezet. Inmiddels heeft hij het bedrijf overgenomen en heeft hij het hele automatiseringsproces meegemaakt. Wout Monseurs is gegroeid van een bedrijf zonder personeel en een boekhouding die werd gedaan met een typemachine, tot een bijna volledig geautomatiseerd bedrijf met ongeveer acht personeelsleden. Ze richten zich op drie verschillende takken: kantoorartikelen, kantoormeubelen en kantoorapparatuur.



OUDE SITUATIE

Toen Rob Monseurs in 1988 het bedrijf binnenkwam, werd alles met carbon en een tabellarisch register gedaan. De honderden betalingen moesten elke maand handmatig worden ingeboekt en het kostte veel tijd om de boekhouding bij te houden.

DE OPLOSSING

Rob Monseurs heeft gekozen voor een verregaande automatisering met Exact Globe en Exact Synergy. Inkoopfacturen worden gescand en komen direct in het juiste grootboek terecht. Kas, bank, giro, belastingaangiften: alle delen van de boekhouding kunnen naast zijn andere werk door Monseurs worden gedaan. Door het laten maken van extra bouwstenen is de administratie gekoppeld aan de inkooporganisatie.

DE VOORDELEN

- Grote tijdwinst in het bijhouden van de boekhouding
- Goed overzicht van verschillende facturen
- Koppeling tussen webshop en administratie
- Digitaal inlezen van de bankafschriften



‘Wat normaal met twaalf man gedaan moet worden, doen wij dankzij de automatisering met negen’

Rob Monseurs, directeur van Wout Monseurs B.V.



Als programmeur en systeemanalist had Rob Monseurs al in de automatisering gewerkt, maar dat was vaak bij grote bedrijven waar je enigszins een nummer bent. ‘De vrijheid en het eigen baas zijn, sprak me erg aan. Mijn vader werkte gewoon lekker voor zichzelf in de regio, dat wilde ik ook wel.’ Op die manier is Rob Monseurs bij het bedrijf van zijn ouders terechtgekomen. ‘Toen ik daar binnenkwam, werd alles echter met typemachine en tabellarisch register gedaan. Ik vond al vrij snel dat daar iets in moest veranderen,’ legt Rob Monseurs uit. Meteen begon hij met Exact voor Dos, een van de weinige softwarepakketten die er toen waren. Hoewel zijn moeder nog een jaar lang het oude register naast het geautomatiseerde register bijhield, moest ze na die tijd toegeven dat er minder fouten werden gemaakt als ze werkten met Exact voor Dos. Het automatiseringsproces was gestart.

Meegegroeid met de software

Wout Monseurs was vroeger een Exact-dealer. Mede daardoor is de licentie steeds uitgebreid tot wat hij nu is, ondanks dat ze een jaar of zes geleden gestopt zijn met kantoorautomatisering. ‘We moesten kiezen: óf een kantoorvakhandel, óf een automatiseringsbedrijf. Toen zijn we voor de kantoorvakhandel gegaan.’ Maar niet zonder verregaande automatisering: ‘We scannen bijvoorbeeld onze inkoopfacturen sinds kort in. Die kunnen we middels een Exact Connector ook koppelen aan de juiste grootboek- en crediteurenkaart. Vroeger moesten we zoeken naar de goede papieren in de kamer ernaast, nu hoef je niet van je computer weg te lopen.’ De volgende stap die ze willen gaan maken, is het elektronisch factureren zodat ze meer tijd besparen en alle kosten van het print- en drukwerk kunnen omzeilen.

Altijd een actuele prijs

Advisie, de dealer van Wout Monseurs, heeft ook maatwerk voor het bedrijf gerealiseerd. ‘De bouwstenen die ze voor ons gemaakt hebben, zijn ontzettend belangrijk. Ze zorgen

ervoor dat onze Exact-administratie gekoppeld wordt aan onze inkooporganisatie.’ Zo hoeft hij de 18.000 artikelen die ze verkopen niet handmatig in te voeren. Er zijn inmiddels nog belangrijker koppelingen bijgekomen: bij de artikelmutaties die elke dag binnenkomen, worden nu binnen de software prijslijsten gegenereerd. Die worden samen met klantgegevens geüpload naar de webshop van Wout Monseurs. ‘Dat is een volautomatisch proces. Per hoeveelheid geldt er een andere prijs, we hebben actieprijzen en staffelprijzen. Op deze manier krijgen onze klanten te allen tijde de juiste prijs te zien.’ Daarnaast kan het bedrijf, als er een order binnen is, zelf kiezen of ze het laten dropshippen of naar het magazijn laten brengen. ‘Het scheelt in de kosten van het kantoor als de man die bijvoorbeeld meubels brengt, tijd over heeft en vanuit het magazijn de producten kan brengen. We kunnen op deze manier goed pieken of dalen in onze logistieke bezetting opvangen.’

Nog geen optimaal benut systeem

Wout Monseurs gebruikt ook Exact Synergy, maar die software is nog redelijk nieuw voor



ze. ‘We krijgen binnenkort Exact Synergy Enterprise en dan willen we er meer mee gaan doen. Daar kunnen we nog veel voordeel mee halen. Als de communicatie en evaluatie van elke medewerker met de klant voor iedereen beschikbaar is, zijn we veel efficiënter en slagvaardiger.’ Voor een klein bedrijf dat veel klantcontact heeft en zich daarmee ook onderscheidt van de groothandel, is dat erg belangrijk. ‘We hebben een zwaar pakket. Het is kostbaar qua jaarlijks onderhoud, maar dat zijn concurrerende pakketten ook. Het is dus vooral belangrijk dat je probeert het pakket goed te benutten.’ Voor Rob Monseurs is het moeilijk te zeggen wat hij precies aan personeelskosten bespaart, maar dat hij de kosten eruit haalt,

is een feit. ‘Ik ben ervan overtuigd dat wij door een verregaande automatisering een omzet kunnen draaien waar je normaal een man of twaalf voor nodig zou hebben. Wij doen het met negen mensen.’ Voor een bewerkelijke handel als kantoorartikelen, is het volgens Monseurs een vereiste dat het bedrijf geautomatiseerd is. ‘We kunnen commercieel heel scherp sturen. Daar heb je een pakket voor nodig. Als je prijsafspraken handmatig moet invoeren naast je geautomatiseerde systeem, krijg je meer fouten en problemen dan dat we nu hebben. Je moet er vanuit kunnen gaan dat een bepaalde prijsafpraak volledig wordt doorgevoerd – en dat is zo met Exact Globe. Dat is ons veel waard.’

Feiten

Naam organisatie	: Wout Monseurs
Organisatievorm	: BV
Aantal medewerkers	: 9
Aantal Exact-gebruikers	: 9
Actieve Exact-productlijnen	: Exact Globe & Exact Synergy
Actieve Add-ons	: Exact Connector
Branche organisatie	: Groothandel
Focusgebieden	: CRM, Documentbeheer, Workflow, Financieel en Logistiek

Implementatiepartner	: 
Implementatietijd	: 2 jaar
Jaarlijkse kostenbesparing	: € 10.000
Terugverdientijd investering	: 2 jaar
Totale investering	: € 20.000
Tijdsbesparing per gebruiker	: 1 uur per dag
Vestiging	: 1, Breda
Website	: www.woutmonseurs.nl