

CUSTOMER SUCCESS STORY

“Nu hebben we overzicht en inzicht”

Naam organisatie:	Manntech Gevelinstallaties	Implementatiepartner:	Victor Holland www.victorholland.nl
Branche:	Gevelonderhoudsinstallaties	Implementatietijd:	120 dagen
Organisatie:	Besloten vennootschap	Totale investering:	€ 100.000,00
Website	www.manntech.nl	Tijdsbesparing per Synergy gebruiker per dag:	20 minuten
Vestigingen:	6	Jaarlijkse kostenbesparing:	€ 37.500,00
Medewerkers:	50	Jaarlijkse tijdsbesparing:	188 dagen
Exact gebruikers:	20	Terugverdientijd investering:	32 maanden
Actieve Exact productlijnen:	Exact Globe en Exact Synergy		
Focusgebieden:	Projecten, Financiële Administratie, Planning, Field Service		

Manntech produceert, monteert en onderhoudt gevelinstallaties. Om klanten goed van dienst te zijn en om de eigen administratie inzichtelijk te maken, koos het bedrijf in 2006 voor Exact Synergy. Directeur Rob Baken en controller Jan Bos vertellen over hun ervaring met de oplossing. “Er zijn veel applicaties op de markt, maar Exact Synergy sluit het beste aan bij onze wensen.”

Administratie kon overzichtelijker

Tussen 1999 en 2006 werkte Manntech nog niet met een integrale softwareoplossing. Bos: “We gebruikten Exact voor Windows voor de financiële administratie en verder hadden we een eigen systeem voor andere processen.” In deze periode hielden veel medewerkers gegevens bij op aparte lijstjes. Bijvoorbeeld welke klanten er nagebeld moesten worden vanwege een offerte die uitstond. Of informatie over storingen en planningsgegevens van monteurs. “Hierdoor

had niet iedereen toegang tot belangrijke informatie. Je was afhankelijk van één persoon. En die was weer afhankelijk van zijn papieren lijstje.” Verder was controller Bos eigenlijk de enige die het systeem dat Manntech tot dan toe gebruikte, tot in de puntjes kende. Reden genoeg om uit te kijken naar een andere oplossing.

Op zoek naar een integrale oplossing

Om de administratie overzichtelijker te maken, ging Manntech op zoek naar een geïntegreerde softwareoplossing. “We wilden



Manntech hoort bij de wereldwijde top 3 op de markt van gevelinstallaties. Het bedrijf richt zich op hoogbouw en moeilijk bereikbare gevels. In de opdrachtenportefeuille zit een aantal aansprekende gebouwen, zoals het ING House in Amsterdam, Rabobank Utrecht en de Petronas Towers in Kuala Lumpur. Het bedrijf, voorheen onderdeel van het Mannesmann concern, is sinds 1999 geheel zelfstandig. De vestiging in Moerdijk heeft circa 50 medewerkers, waarvan

ongeveer de helft op locatie werkt, bijvoorbeeld voor onderhoudswerkzaamheden. Moerdijk is de uitvalsbasis voor de Nederlandse en Belgische markt. Manntech heeft daarnaast een zustermaatschappij in Duitsland en service- en verkoopkantoren in Dubai, Hongkong, Australië en de Verenigde Staten. Manntech streeft naar gestage groei en een goed rendement.

www.manntech.nl



daarin in elk geval de serviceafdeling en de projectadministratie onderbrengen”, vertelt Bos. Samen met Rob Baken oriënteerde hij zich op de markt. “De meeste partijen boden grote, logge ERP-pakketten. Of ze waren juist te veel gericht op één onderdeel van de bedrijfsvoering, zoals productie.” Toen Exact Synergy op de markt kwam, ging Manntech om de tafel met Exact Partner Victor Holland. “We hebben laten onderzoeken of Exact Synergy goed paste bij de wensen die wij op dat moment hadden. Dat bleek zo te zijn. Daarnaast vonden we de prijs-kwaliteitverhouding goed.” De keuze was gemaakt.

Implementatie: ‘Maak een goed plan van aanpak’

De implementatie en inrichting van Exact Synergy heeft Manntech stapsgewijs uitgevoerd. In de nazomer van 2007 bracht het bedrijf alle financiële en logistieke processen in de oplossing onder. Eind 2007, begin 2008 werd Field Service ingericht. Ongeveer een jaar daarna trok Manntech nog een aantal maanden uit om de projectenmodule te laten implementeren. “Deze aanpak kan ik iedereen aanraden”, zegt Baken. “Het is niet handig om alles tegelijk te veranderen.” Daarnaast benadrukt hij het belang van een gedegen plan van aanpak: “Je moet echt weten wat je wilt.” Maar ook een goede implementatiepartner is cruciaal. Bos: “Wij zijn erg tevreden over onze partner. De

consultant weet veel over de mogelijkheden van Exact Synergy én kent onze bedrijfsprocessen goed. Dat laatste is erg belangrijk.”

Budgetterings- en inkoopcyclus in Exact Synergy

Het bijhouden van budgetten en het goedkeuren van inkooporders gaat dankzij Exact Synergy een stuk efficiënter dan voorheen. “Als je voor een project een bestelling inboekt, gaat de koopsom meteen van het budget af”, vertelt Bos. “Ook het autoriseren gaat veel gemakkelijker. Ik keur alle inkooporders goed. Dit gaat allemaal digitaal. Met een paar muisklikken is het geregeld.” Het verschil met het vorige softwarepakket is groot. “In onze zelfgebouwde applicatie konden we ook wel inkopen laten verwerken in de budgetten, maar dat duurde even. Het systeem rekende ’s nachts de mutaties door en je zag het bijgewerkte budget dus pas een dag later. Exact Synergy maakt de berekening meteen.”

Vergeeten kan niet meer

Voor de werkvoorbereiding en de planning, waar vijf mensen bij Manntech zich mee bezig houden, is Exact Synergy ook een stap vooruit. Medewerkers maken geen eigen, papieren lijstjes meer. “Als we nu bijvoorbeeld een storingsmelding ontvangen, zetten we dat meteen in Exact Synergy”, zegt Bos. “Vergeeten

Voordelen

- Meer overzicht in administratie
- Notificaties voor periodieke onderhoudsbeurten
- Inkopen meteen afgeboekt van budget
- Altijd tijdig factureren



om acties te ondernemen kan niet.” Baken vult hem aan: “Het gebeurde nog wel eens dat we een spoedklus deden, zoals een vastzittende gondel repareren, en dat we vervolgens vergaten deze opdracht te factureren. Dat is natuurlijk zonde. Exact Synergy herinnert je eraan dat de factuur nog uit moet.”

Field Service

Manntech maakt gebruik van de module Field Service. Bos: “Daarin beheren we bijvoorbeeld onze onderhoudscontracten. En dat zijn er nogal wat: we bedienen 500 klanten met 1.400 gevelinstallaties.” Field Service maakt het voor Manntech mogelijk om de technische specificaties en de contracten snel te vinden en in te zien. Daarnaast genereert de module automatisch verzoeken voor preventief onderhoud, wat een hoop tijd bespaart in het doorlopen en nazoeken van onderhoudscontracten.

Inrichting projectadministratie

Manntech brengt ook de projectadministratie onder in Exact Synergy. “Het grootste

voordeel hiervan is dat je de documentatie rond een project veel gemakkelijker kunt vinden”, zegt Bos. “Alle belangrijke bestanden komen onder het project te hangen. Denk aan offertes, opleveringsformulieren en opdrachtbevestigingen.” Ook relevante contactmomenten worden geregistreerd. En niet te vergeten de gemaakte uren, zodat snel een eenvoudig zichtbaar is of het project binnen het aantal geoffreerde uren is gebleven.

Toekomst: klantenportal

Baken en Bos zien kansen om Exact Synergy in de toekomst nog beter te benutten. Ze willen meer doen met documentbeheer en ze nemen graag een klantenportal in gebruik. Baken: “Klanten hebben dan toegang tot de lopende contracten en kunnen onze service- en keuringsrapporten inzien.” Ook zien klanten via de portal wanneer Manntech weer langskomt voor een onderhoudsbeurt. Dit schept duidelijkheid voor de klant; op elk moment van de dag kan hij de status inzien.

© Exact Group B.V., 2009. All rights reserved. All trademarks mentioned herein belong to their respective owners.

For more information please visit
www.exact.com

Exact. And it all comes together.

www.exact.com