



## Microsoft Business Solutions-Navision



## Microsoft Navision als geïntegreerde en ergonomische oplossing bij netwerkspecialist.

### Overzicht

**Land:** Nederland

**Sector:** IP-netwerkdistributie

### Profiel Vosko Networking BV

VOSKO Networking B.V. ontwerpt, implementeert en onderhoudt grotere IP-netwerken. Deze netwerkspecialist telt 67 mensen en maakt een omzet van zo'n 25 miljoen euro.

### Uitdaging

Met de groei van het bedrijf en evoluerende klantenbehoeften zwol de informatiestroom aan. Het was behelpen met een topzwaar ERP-programma en copy/paste. De euro was de dringende aanleiding tot de omschakeling.

### Oplossing

VOSKO Networking koos voor Microsoft Navision en klopte, na een eerste geslaagde implementatiefase, begin 2004 aan bij GMI Group, leverancier van Professional Services Automation-oplossingen (PSA). GMI Group implementeerde de project- en de onderhoudsmodule op Microsoft Navision.

### Voordelen

- Toekomstgericht projectbeheer
- Beheersing van de informatiestroom
- Managementinformatie
- Doorgroeimogelijkheden

“Vroeger hield men alles bij in het hoofd. Onze markt verandert. De onderneming groeit. Klantenbehoeften evolueren. We kozen voor Microsoft Navision. Verandering vraagt dat je er een mouw aan kan breien. We gingen in zee met GMI Group omdat we kiezen voor zekerheid en continuïteit.”

Jac.P. Thijsse, directeur van VOSKO Networking B.V.

De markt verandert snel. De onderneming groeit. Klantenbehoeften evolueren. “Vandaag moeten we service leveren vooraleer het fout gaat,” zegt Jac. P. Thijsse, directeur van netwerkspecialist VOSKO Networking B.V. in het Nederlandse Waddinxveen.. Alle leveranciers hanteren ook een andere productopvolging.

Het beheer van de verschillende projectstappen gebeurde vooralsnog op informatie-eilanden met ‘knippen en plakken’ via Excel. Het was uiterst arbeidsintensief en leverde bitter weinig managementinformatie. Een meer geïntegreerde en ergonomische oplossing vond men in Microsoft Business Solutions-Navision waarop GMI Group de project- en de onderhoudsmodule uit zijn Professional Services Automation-aanbod (PSA) implementeerde.

Microsoft Business Solutions  
**Navision**



“We kiezen voor zekerheid en continuïteit.”  
v.l.n.r. Jac Thijssse en Jan Muit  
van VOSKO Networking B.V.

## Netwerkspecialist wou van zijn informatie-eilanden af om te groeien

VOSKO Networking B.V. bestaat 30 jaar. Het begon als VANOS Componenten en distribueerde elektrische componenten. Maar zo'n 18 jaar geleden -toen de prijs van halfgeleiders kelderde- schoof VOSKO naar datacommunicatie. Het produceerde o.a. de “tillegraaf”, een vroege modem/multiplexer onder licentie. Vandaar schoof de activiteit naar networking. “Toen de keuze gemaakt moest worden tussen Archnet, TokenRing en Ethernet kozen we voor de laatste.” Het bedrijf leverde repeaters, hubs en kaarten. Voor de bekabeling was zelfs een afzonderlijke firma opgezet. Mettertijd tekende de specifieke markt van VOSKO zich steeds duidelijker af. Vandaag ontwerpt, implementeert, configureert en onderhoudt ‘netwerk specialist’ VOSKO Networking IP-netwerken. Daarmee beweegt het zich zowel in wireless als IP-telefonie maar verzorgt het ook de aspecten veiligheid, authenticatie,... Dat doet het uitsluitend voor grotere netwerken -vanaf 500 aansluitingen- bij ondernemingen en vooral bij de overheid, semi-overheid, gezondheidszorg en media.

“Wij leven op het gebied waar de vraag heerst. Natuurlijk moet je enige omvang hebben in de markt want anders zien globale toeleveranciers je niet staan,” zegt Thijssse. Het bedrijf is o.a. CISCO Silver Partner, Nortel Gold Partner, Tricom Gold Partner. De twee grootste netwerkleveranciers in Nederland nemen zo'n 60% van de markt voor hun rekening. Binnen het focusgebied van VOSKO schat Thijssse zijn marktaandeel op 8%. “We onderscheiden ons door onze focus,” stelt Jan Thijssse. “We willen niet de grootste maar de beste zijn.” Het voorbije decennium is er jaarlijks gegroeid met 10 tot 15% en meer. “Vorig jaar bleven we stabiel.” VOSKO telt 67 mensen en maakt een omzet van zo'n 25 miljoen euro. Hoe groter men wordt, des te meer groeit de behoefte aan managementinformatie

In 1995 ging VOSKO binnen zijn holding voor een geïntegreerd ERP-pakket. Er werkten een tiental gebruikers op bij financiën, inkoop en magazijn maar van de projectmodule werd nauwelijks gebruik gemaakt. “Het pakket was zo groot en complex dat alles toch nog makkelijker uit Excel gehaald kon worden.” Ook de commerciële relaties liepen over een apart pakket. Het bedrijf bouwde eigenlijk verder op losse informatie-eilanden en mensen bleven maar gegevens invoeren. Vaak dubbel. “We waren daar niet blij mee,” zegt Thijssse. Na jaren ‘sukkelen’ kon VOSKO dan toch zelf zijn software kiezen.#3,000 max

## Microsoft Navision en GMI Group #25

Thijssse pleitte acht jaar eerder al voor Microsoft Navision. “Ons zusterbedrijf - Ferranti Computersystems in Antwerpen- had Navision Financials geïmplementeerd en was er tevreden over.” Toch ging men in Waddinxveen niet zomaar het ijs op. VOSKO haalde er eerst een adviseur bij. Die kwam met drie mogelijke oplossingen. “In 2001 kozen we er Microsoft Navision uit.” Het was dan ook dringend geworden. Het bestaande pakket kon immers niet overweg met de nieuwe euro... Die kaap werd tijdig gerond.

In een hinkstapsprong kwam VOSKO begin 2004 terecht bij het Belgische GMI Group dat alle eerdere implementatiecontracten één op één overnam. “We kozen voor zekerheid en continuïteit. GMI Group wist met veel inlevingsvermogen ook haken en ogen recht te trekken die nog in het programma zaten.” Dat gebeurde met het eigen ‘GMI Group PSA Solution Framework’ -Professional Services Automation- dat het beheren van projecten, onderhoud en klanten optimaliseert.

“We doen vrijwel alles projectmatig van offerte tot opdracht en nazorg. Dat leidt tot een mix van hardware en software en uren. Alles moet in elkaar haken. Eén bureau coördineert het geheel. Dat hebben we nu



onder controle,” zegt Jan Muit, hoofd Administratie die bij VOSKO instaat voor financiën maar ook voor kwaliteitszorg en ‘het pakket’. Nu kunnen allerlei documenten eenvoudiger en flexibeler aangemaakt worden. “In het circuit van de storingen kunnen we de flow van de apparatuur op een soepele manier volgen. Dat is nodig want elke leverancier heeft een eigen manier van afhandelen.” GMI Group verwerkte bijvoorbeeld de registratie van serienummers in de projectmodule met de bijhorende documenten, zoals de pakbonnen.

“Vroeger was dat allemaal copy/paste in Excel. Nu rolt alles rechtstreeks uit Microsoft Navision en met veel minder fouten,” zegt Muit. “Maar Microsoft Navision en Excel gaan ook goed samen, bijvoorbeeld bij het maken van overzichten van de voor- en nacalculatie.”

### Meer weten schept meerwaarde

“De invoering had nogal wat voeten in de aarde maar daar heb ik nauwelijks iets van gemerkt,” glimlacht Thijsse. “Er is geen uur aan verloren.” Vier sleutelgebruikers, waaronder Muit, zetten het geheel op een vlot in elkaar zodat ook de andere gebruikers het nieuwe pakket snel konden opnemen. De interface lijkt heel veel op Windows en is voor hen dus vertrouwd gebied. De invoering van Microsoft Navision en de add-ons van GMI Group veranderden wel een en ander in de organisatie van het werk. “Medewerkers geven vandaag meer data in. Dat eist achteraf minder energie.”

Toeleveranciers wisselen. Producten wisselen. In het systeem steken zo'n 3.000 tot 5.000 verschillende producten waarvan zeker 10% per jaar vernieuwt. Er schuift meer informatie zonder kostenverhoging of nieuwe middelen. De werkdruk die op bepaalde afdelingen ondoenlijk hoog was geworden, is getemperd. Het projectbureau telt vijf mensen. Zonder Microsoft Navision en de add-on van GMI Group zouden het er

wel tien geweest zijn. “De mensen zien er vandaag ook blijer uit,” zegt Thijsse. “Met eenzelfde loonkost hebben we meer informatie.”

Wat wordt er verkocht? Van welke leverancier? Welke technologieën zitten er in? “Met die informatie zien we in de markt trends ontstaan en veranderingen waarop we nu sneller kunnen inspelen. Wat kost het en wat levert het op? Ook in termen van onze service, onze maintenance, kunnen we de zaken scherper afstellen.” Storingen worden gevolgd en leiden tot het opsporen en elimineren van bugs. Ook de contracten - VOSKO heeft netwerken waar 10.000 apparaten aan hangen- zijn nauwkeuriger bij te houden.

“Bovendien werd de implementatie niet twee keer zo duur als geschreven stond,” glimlacht Thijsse. “Sterker nog, het bleef in de buurt van wat we oorspronkelijk dachten. De implementatietijd liep in het eerste jaar goed. We waren klaar voor de euro. Met de oplevering was gedaan wat we wilden. Dat vind ik bijzonder. Voor latere vertragingen delen wij de verantwoordelijkheid.” Met GMI Group zit men ondertussen weer op schema.

### De toekomst

“We blijven hetzelfde doen in communicatie. We passen ons aan de markt aan. Die wordt gestuurd door marktleiders en door de klanten. We zijn een oplossingshuis voor de klant. We sluiten groei helemaal niet uit, autonoom of anders. En GMI Group's expertise helpt ons daarbij.”

“Ja, natuurlijk hebben we nog wensen,” knikt Muit. “We willen gebruik maken van een internetkoppeling om informatie aan klanten te verschaffen over de status van hun bestelling, over storingen,... en hen de mogelijkheid bieden software op te halen. Naar verluidt werkt GMI Group reeds aan een tool in die richting. Werken met een Belgische toeleverancier valt ook best mee.



## 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](http://www.microsoft.be/businesssolutions)

Bezoek voor meer informatie over de producten en diensten van GMI Group [www.GMI Group.be](http://www.GMI Group.be) of bel +32 (0)14 28 30 10

“Ik ben vaak sneller in Antwerpen dan in Amsterdam,” zegt Thijsse. “En de taal is helemaal geen barrière.”

## GMI Group

GMI Group bouwde een PSA-oplossing op Microsoft Navision 4.0 en aanvullende Microsoft-technologie. PSA -Professional Services Automation- is voor de zakelijke dienstverlening wat ERP (Enterprise Resource Planning) is voor de industrie. De GMI Group PSA-oplossing is een geïntegreerd systeem voor het beheren van klanten en relaties, marketing en verkoop, het voorbereiden en uitvoeren van projecten, tijd- en onkostenrapportage, facturatiebeheer, documentenbeheer,...

## Microsoft Business Solutions-Navision

Microsoft Business Solutions-Navision is een krachtig en gebruiksvriendelijk ERP-pakket voor middelgrote ondernemingen. In aanvulling op de standaardfunctionaliteit biedt Microsoft Navision een breed gamma add-ons voor specifieke bedrijfsprocessen en -sectoren.

Microsoft Navision is daarenboven een krachtige programmeertools waarmee zeer bedrijfsspecifieke oplossingen op maat kunnen worden ontwikkeld. De oplossingen werken transparant en kunnen communiceren met bestaande software en hardware. De Microsoft Navision-producten kenmerken zich door lage kosten in algemeen onderhoud en korte consultancytrajecten.

Meer informatie over Microsoft Navision vindt u op [www.microsoft.be/navision](http://www.microsoft.be/navision).

### Software and Services

- Servers
- Developer Tools
- Windows
- Desktop Applications  
XP Professional

- Microsoft Solutions  
Microsoft Business Solutions-Navision
- Microsoft Services
- Microsoft Technologies

### Hardware

- HP

### Partner(s)

- GMI Group