

Weekamp Deuren

ZOVEEL MENSEN, ZOVEEL (HOUTEN) DEUREN

Microsoft Dynamics NAV

Uitdagingen

- ✓ Integratie en optimalisatie
- ✓ Betere kwaliteitsbewaking
- ✓ Efficiëntie verhogen

Oplossingen

- ✓ Microsoft Dynamics NAV
- ✓ To-Increase add-ons
- ✓ e-Con
- ✓ Jet Reports
- ✓ agilesWorkflow
- ✓ Prodware IP

Voordelen

- ✓ Krachtige sales- en productconfigurator
- ✓ Meer flexibiliteit en verhoogde bedrijfscontinuïteit
- ✓ Beter inzicht door rapportages

“Al ruim 35 jaar is Weekamp Deuren een toonaangevende deurenproducent van houten deuren voor de woningniewbouw en -renovatie. Wij hebben productielocaties in Nederland, Tsjechië en Azië, waardoor we naast maatwerk ook kant- en klare voorraaddoors kunnen leveren. Dit business model is de 1e van 3 strategische pijlers waarmee wij ons beter kunnen positioneren”, vertelt Kars Baron, IT-manager.

“Door de breedte van ons assortiment deuren kunnen wij een groot deel van de markt bedienen en is er voor iedere portemonnee een betaalbare deur te leveren. Onze leveringen komen uit voorraad of via maatwerk. Deze

maatwerkdeuren, welke in Tsjechië worden geproduceerd, zijn deels gebaseerd op halffabricaten, welke op hun beurt worden geproduceerd in Indonesië. Daarnaast bieden wij de zogeheten Formule 1-service met een levertijd vanaf vijf werkdagen en de atelierservice, waarbij replica's gemaakt worden precies volgens de wens van de klant. Wij leveren onze deuren via verschillende merken aan verschillende doelgroepen: hout- en bouwmaterialenhandel, timmerindustrie, woningcorporaties en doe-het-zelf winkels. In ons magazijn ligt continu een voorraad van zo'n 60.000 deuren.

Ook ICT, de 2e pijler speelt een belangrijke rol bij ons. Met ICT kunnen wij informatie richting de markt aanleveren, bijvoorbeeld aan webshops. Maar ook intern is het niet meer weg te denken. Weekamp heeft vroeg ingezet op verregaande automatisering van bedrijfsprocessen, waardoor we efficiënt kunnen werken en snel kunnen reageren op de gewijzigde marktomstandigheden, zoals de huidige bouwcrisis. Binnen Weekamp Deuren wordt de product configurator e-Con intensief benut, uiteraard geïntegreerd met Microsoft Dynamics NAV als gedegen backoffice. Deze krachtige sales- en productconfigurator helpt de gebruiker om zowel aan de klant- als productiezijde de juiste informatie weg te zetten. Doordat het modelleren binnen e-Con door onszelf wordt gedaan, kunnen we blijven doorontwikkelen en snel schakelen op veranderingen in de markt.

Onze 3e strategische pijler is productontwikkeling. Onder het motto: 'alleen ga je sneller, maar samen kom je verder' wordt er steeds intensiever samengewerkt binnen ons bedrijf en weet men elkaar steeds beter te vinden om krachten te bundelen. Isolatie waarde en veiligheid van de deur zijn punten die continu verbeterd worden door ons. Dit alles maakt het voor mij al ruim 8 jaar leuk om bij dit dynamische en gedreven bedrijf te werken”, voegt Kars overtuigend toe.

“Afgelopen jaar hebben wij ook een belangrijke prijs gewonnen. Met 42% van de stemmen zijn we uitgeroepen tot Houtwereld Topleverancier in de categorie beste timmerfabrikant. Dat is een duidelijk signaal uit de markt waar we erg blij mee zijn. Naast hoge kwaliteit en de juiste prijs willen we vooral ook zeer betrouwbaar zijn. Wij zijn met zo'n 500 medewerkers continu bezig met efficiëntieverbetering. Dit vraagt om een langetermijnvisie van de gebroeders Weekamp, welke tevens getuigt van heel veel lef. Inmiddels hebben we goed draaiende productielocaties in Tsjechië en Indonesië, maar het heeft de nodige tijd, geld en energie gekost om deze samen met lokale medewerkers op te bouwen. Gedrevenheid en vasthoudendheid zijn sleutelwoorden waardoor we met Weekamp Deuren staan waar we nu staan en daar mogen we terecht trots op zijn.”



“We gaan steeds meer lean en mean werken. Ook bij ons zie je papier grotendeels verdwijnen. Toch is papierloos werken voor ons geen doel op zich. Zo wordt er naast papier ook erg veel gewerkt met Excel, een ongekend flexibel en krachtig pakket, maar wel met duidelijke zwakten qua foutgevoeligheid, onderhoud en beheersbaarheid. We focussen ons zoveel mogelijk op bedrijfsprocessen en zien nog veel kansen om deze efficiënter en krachtiger in te richten, veelal door een betere integratie met NAV. Wij werken met de Classic Client van NAV, maar volgen natuurlijk ook de ontwikkeling van de RTC (Role Tailored Client). Het rolgestuurd werken daarvan sluit goed aan op onze kijk op bedrijfsprocessen. Het risico van zo'n vergaande procesautomatisering kan zijn dat je het hart eruit haalt”, voegt Kars toe. “We laten onze mensen nog steeds graag nadenken over wat ze doen op basis van expertise, gezond verstand en soms ook buikgevoel.”

Prodware creëert, integreert en beheert IT-oplossingen door hoogontwikkelde technische expertise te combineren met diepgaande branchekennis. Prodware is de grootste Microsoft Dynamics partner in Europa.

Prodware is actief in veertien landen voor 20.000 actieve klanten. Met 1.650 medewerkers behoort Prodware tot de grootste IT-partners voor (middel)grote organisaties in Europa.

Prodware, opgericht in 1989, is genoteerd aan de NYSE Euronext Parijs en maakt onderdeel uit van de Gaia Index. Met een omzet van 180 miljoen euro, een robuuste nettowinst en een eigen vermogen van 40% van het balanstotaal, is Prodware een financieel gezonde onderneming en een stabiele partner voor haar klanten.

“Wij werken het liefst samen met partners die ook een hoge kwaliteit leveren en kennis in huis hebben en behouden. Wij werken graag samen in teamverband en met partners waarmee we in dialoog zijn. Dit neemt niet weg dat er altijd wel dingen zullen blijven die net even anders lopen dan verwacht, maar doordat we elkaar goed kennen, komen we er altijd uit samen. Prodware is voor ons een belangrijke partner. Met name vanwege de kennis en kunde om onze processen te vertalen naar systemen. Consultants raadplegen wij dan ook graag om ons te laten adviseren over de mogelijkheden van bijvoorbeeld inrichtbare add-ons. Samen kijken we kritisch of we maatwerk kunnen vervangen, zeker ook met het oog op een toekomstige migratie. Met die gedachte volgen we ook de ontwikkelingen richting de cloud en het ontstaan van allerlei apps is ook niet meer te weg te denken. ICT is voor ons echt een facilitator om vanuit functionele zijde innovatief te kunnen zijn. Uiteindelijk willen wij steeds sneller kunnen anticiperen op de klantvraag van morgen.”

Voor meer informatie, bezoek www.weekamp-deuren.nl

Algemene klantgegevens

Branche	Assemblage
Structuur	Hoofdkantoor
Medewerkers	100 medewerkers in Nederland, 500 wereldwijd
Omzet / resultaat	ca. 35 miljoen euro jaaromzet
Platform	Microsoft Dynamics NAV
Gebruikers	125 NAV gebruikers
Implementatietijd	Gefaseerd

