



## Superefficiënte organisatie en automatisering van Offimac doet bouwgroep Suerickx gemiddeld 45% per jaar groeien

*“Dankzij Offimac beschik ik nu over een ‘vooruitkijkspiegel’ die me helpt om altijd en overal kort op de bal te spelen.”*

*Christophe Suerickx, zaakvoerder van Group Suerickx*



Ter ondersteuning van het visionaire beleid van de managers, ging renovatiegroep Suerickx op zoek naar een krachtig ERP-systeem. Met als doel: een helder inzicht in alle kosten en baten, kort op de bal kunnen spelen en een ijzersterke klantenservice bieden. Microsoft Dynamics NAV en de standaardmodules van Offimac klaarden de klus perfect.

Group Suerickx uit Herentals is gespecialiseerd in de renovatie en bescherming van gebouwen en installaties voor de toekomst. De activiteiten van de groep zijn ondergebracht in drie ondernemingen: Cosenco (gevelrenovatie en betonherstellingen), Building Service Plus (dakrenovatie en -onderhoud) en Icopan (industriële straal- en schilderwerken). Het bedrijf van broers Christophe en Olivier Suerickx tekent sinds de overname in 2005 jaarlijks een sterke groei op en telt vandaag 42 arbeiders en 8 bedienden. Eén van de bekendste realisaties is Tour & Taxis.

“Onze kwaliteitszorg is onze grootste troef en wordt weerspiegeld in onze ISO- en VCA-certificering. Wij bieden de soliditeit en degelijkheid van een groot bedrijf en

## Overzicht

land: België  
sector: renovatie (bouw)

### Profiel

De Kempense Group Suerickx is gespecialiseerd in renovatie en bescherming van gebouwen en installaties. De drie bedrijven Cosenco, Building Service Plus en Icopan stellen samen ca. 50 mensen te werk.

### Uitdaging

Bouwgroep Suerickx zocht ERP om marketing gedetailleerd op te volgen, snel offertes te maken, projecten efficiënt uit te voeren en om een overall continue opvolging te hebben.

### Oplossing

Offimac installeerde bij Groups Suerickx Microsoft Dynamics NAV, aangevuld met de modules OffiPRO, OffiCRM, OffiHRM, OffiDOC en Business Intelligence.

### Voordelen

- Centraal beheerde en gedetailleerde klantgegevens, als voeding voor de marketingmachine
- Professionele uitstraling door gestandaardiseerde documenten
- Krachtige analysetool biedt inzicht in eigen bedrijfsvoering en brengt verbeterpunten aan het licht
- OffiDOC voorziet eenvoudige toevoeging van documenten aan klantenfiche of dossiers
- Vlotte calculatie in OffiPRO
- Sterke groei zonder zware administratieve uitbreiding
- Eén partner als aanspreekpunt voor software- en hardwarevragen



de flexibiliteit en vakmanschap van een KMO. En daar zijn we fier op”, aldus Christophe Suerickx.

### Nood aan meer en juistere gegevens

Group Suerickx is een toonvoorbeeld van een goed georganiseerd, professioneel en modern bouwbedrijf. Een bedrijf ook waar ICT een sleutelrol speelt in het succes en de groei.

“Kort na de overname hielden Excel en Word nog de overhand en werd de boekhouding door een extern bureau gedaan. Een eerste poging tot dossierbeheer met Bouwsoft werd al gauw te licht bevonden. Daarnaast hadden we nood aan meer functionaliteit ter ondersteuning van onze marketingacties en voor de opvolging van onze leads en het HR beleid. Ook wilden we veel meer in detail gaan wat kostenanalyse betreft”, legt Christophe Suerickx uit.

### De klik met Offimac

Samen met externe consultants werden de bedrijfsprocessen uitgeschreven van Group Suerickx, waarna meerdere partijen werden aangeschreven. De voorkeur ging uiteindelijk naar Microsoft Dynamics NAV van Offimac.

“Sommige van onze grotere collega’s werken reeds met dit pakket en bovendien zag ik bij Offimac enkele mooie, kant-en-klare modules voor onze sector die ons erg overtuigden. We gingen met Offimac in zee, ondermeer omdat het goed klikte. En dat is ook heel belangrijk”, vindt Christophe Suerickx.

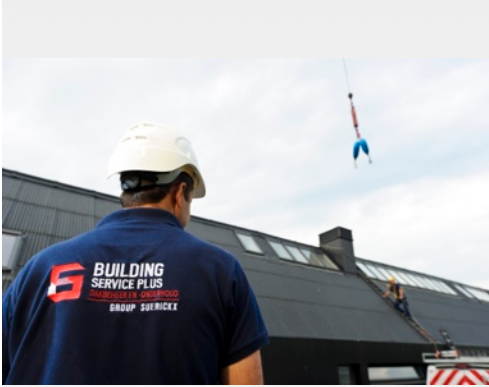
Group Suerickx koos voor een gefaseerde implementatie. Eerst was de boekhouding aan de beurt, vervolgens het projectbeheer en tot slot HR, voorraad, CRM en Business Intelligence.

### Analyse en opvolging van klanten in OffiCRM

Nieuwe klanten en prospecten worden meteen toegevoegd in OffiCRM, de CRM-module van Offimac voor Microsoft Dynamics NAV.

“Alle gegevens die we verzamelen, vullen we in. Is het een particuliere of professionele klant, hoe is hij bij ons terechtgekomen, wat heeft hij gekocht, enzovoort. Met OffiVIEW, een analysetool met handige dashboards, kunnen we deze informatie nadien in detail analyseren, zodat we het bedrijf proactief kunnen managen en onze marketingstrategie kunnen bijsturen. Vroeger keken we continu in de achteruitkijkspiegel, nu kijken we enkel nog vooruit”, aldus Christophe Suerickx.

Nadat een prospect is ingevoegd, worden er activiteiten aangemaakt en toegewezen aan een verkoper. Hij vult vervolgens de bijkomende informatie aan in OffiCRM. Christophe Suerickx: “De klantenfiche in OffiCRM biedt ons in enkele klikken alle nuttige informatie: financiële en relationele gegevens, activiteiten, opportuniteiten... Zo vormt OffiCRM een solide basis voor alle andere processen.”



Meer weten over Group Suerickx  
[www.groupsuerickx.be](http://www.groupsuerickx.be)



Wenst u meer informatie over  
de producten en diensten van  
Offimac?

[www.offimac.com](http://www.offimac.com)  
**+32 (0)11 850 130**  
[contact@offimac.com](mailto:contact@offimac.com)

## Snelle calculatie in detail met OffiPRO

Dankzij de creatie van 'normen' (stuklijsten) in de database, is een offerte snel aangemaakt. Deze stuklijsten omvatten een hoop terugkerende zaken, bv. materialen, werkuren, arbeidsuren, onderaannemer,... Ook tekstomschrijvingen worden automatisch op de offerte bijgevoegd.

“De offertes uit het systeem kunnen verder bewerkt worden in Word, vooraleer ze aan de klant worden toegestuurd. Ze zien er professioneel uit, worden snel verstuurd, en bevatten uitgebreide informatie. Dat geeft toch het nodige vertrouwen”, vindt Christophe Suerickx.

## Elk project gefactureerd

Wanneer een offerte is goedgekeurd, wordt een order aangemaakt en het nodige materiaal aangekocht of klaargezet. De projectfolder centraliseert alle technische fiches, werfverslagen, e-mails, etc.

“Op het moment dat een order binnenkomt, worden een werfleidersoverdracht (zonder prijzen) en een projectleidersoverdracht aangemaakt. Hierin staat alle praktische informatie om de werf tot een goed einde te brengen. Na afronding wordt de status aangepast en wordt een factuur opgemaakt. Als bedrijfsleider kan ik alles volgen en weet ik perfect waar we staan op elk moment, globaal en per project. Terwijl het vroeger een halve dag duurde om alle bedrijfsinformatie te verzamelen, ben ik nu continu op de hoogte.”

De automatisatie binnen Group Suerickx is erg vooruitstrevend. Zo is elke bestelwagen uitgerust met een Track&Trace systeem. Als die in de buurt van de werf komt, beginnen de arbeidsuren te lopen. Zo weet Suerickx in realtime per project of er winst of verlies wordt gemaakt.

## Besluit

Offimac leverde bij Group Suerickx niet enkel de software, maar vernieuwde ook de ganse infrastructuur (back up systeem, UPS, terminal server, data server, ...) en is vandaag dan ook totaalleverancier.

“Offimac is een onderneming naar ons hart, die helder communiceert en gestructureerd werkt. Zij zijn net als wij ISO-minded. Alle afspraken worden correct nageleefd. En dat is precies zoals wij ook met onze klanten omgaan”, aldus Christophe Suerickx.

En hij besluit: “Het systeem stelt ons in staat om alles vanaf de eerste keer juist te doen, wat heel belangrijk is in onze business. Want onvoorzien teruggaan naar een werf is immers verlies maken. De klanten zien ons op de beloofde datum, projecten worden binnen de vooropgestelde termijn afgehandeld en klachten worden gegarandeerd opgelost. We werken efficiënter dan ooit tevoren en dat is ook nodig als je jaarlijks 45% groeit. Elke maand verscherpen we onze flow nog meer en vergroten we de voorsprong op onze concurrenten”, besluit Christophe Suerickx.