

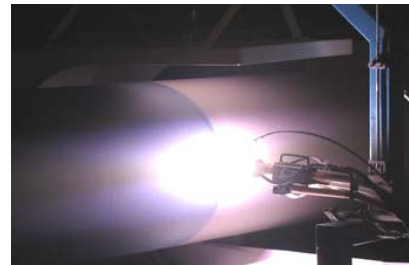
Bedrijfsinformatie

Opgericht:	1968
Personeel:	26
Producten:	<i>Toelevering:</i> - aanbrengen van coatings op (machine-) onderdelen welke aan slijtage onderhevig zijn
Techniek:	Thermische spuittechnieken: - plasmaspuiten (aps) - draadspuiten (aws en cws) - vlamspuiten (cps) - high velocity oxygen fuel (hvof)
Bewerkingen: (conventioneel)	- draaien - frezen - kotten - slijpen - superfinishen - lassen
Web:	www.aludra.nl



Aludra B.V.

Aludra houdt zich al meer dan 37 jaar bezig met het aanbrengen van coatings op (machine-) onderdelen welke aan slijtage onderhevig zijn. Dit kan zowel voor reparatie doeleinden zijn als



voor nieuwbouw toepassingen. Naast het thermisch spuiten heeft Aludra een machinefabriek en lasafdeling welke in dienst staan van de core business; het thermisch spuiten. Met andere

woorden, de verspanende afdeling heeft een ondersteunende functie om die onderdelen voor en na te bewerken welke voorzien worden van een thermisch gespoten deklaag. Enkele werkgebieden zijn: petrochemie, glasindustrie, hydrauliek en voedingsindustrie. Middels Plan-de-CAMPagne wordt het complete commerciële alsmede het complete productie en logistieke proces aangestuurd. Voor een juiste financiële aansluiting worden de financiële en debiteur- en crediteur gegevens vanuit Plan-de-CAMPagne geïntegreerd met AccountView.

Eisen en wensen

- Gebruikersvriendelijkheid
- Betrouwbaarheid en uitgebreide selectiemogelijkheden
- Standaard systeem (voorheen maatwerk) zodat doorontwikkeling op een breed niveau (veel klanten) gedragen wordt
- Aansluiting met financieel moet kwalitatief van een hoog niveau zijn
- Compleet productie en logistieke afhandeling van orders

Keuze traject

Tijdens de selectieprocedure werden de volgende ERP systemen onderzocht: ISAH7, Unispeqs, MEP en Plan-de-CAMPagne. Mede in verband met bovengenoemde eisen en wensen werd voor Plan-de-CAMPagne gekozen.

Implementatie Plan-de-CAMPagne in 2 maanden

Begin november '04 is gestart met de implementatie van Plan-de-CAMPagne. De eerste week van november werd de 2-daagse basis cursus gegeven aan de key-users. Daarna werd op 8 november de installatie uitgevoerd. Aan het eind van diezelfde maand volgde de logistiek cursus en werden ook de overige gebruikers opgeleid. In december werden nog drie begeleidingsdagen uitgevoerd. In december '04 werd ook schaduw gedraaid met AccountView. Zo kon een livedatum van 1 januari '05 gehaald worden. Om de puntjes op de i te zetten werd een vijfde begeleidingsdag op 28 januari uitgevoerd. De gereserveerde zesde begeleidingsdag werd uitgesteld tot eind november 2005 om de laatste vragen op te lossen. Door een juiste scholing en inzet van de gebruikers is een korte implementatie gerealiseerd.



Plan-de-CAMPagne

Werkplekken :	7
Modules:	Basis, Logistiek en AccountView

Voordelen van Plan-de-CAMPagne / Bemmet

- Gebruikersvriendelijk (laagdrempelig)
- Compleet en flexibel
- Stabiël en betrouwbare software
- Korte implementatietijd

Klantopmerking

“Voor Aludra heeft Plan-de-CAMPagne in korte tijd een onmisbare positie ingenomen (spilfunctie). Plan-de-CAMPagne verzorgt de complete orderadministratie van offerte tot en met factuur”.

Dhr. T. Brobbel, financial manager



Fokkerstraat 32
Postbus 1040, 3900 BA Veenendaal.
Tel: 0318 – 495858
Fax: 0318 – 551611
info@bemet.nl
www.bemet.nl