

Plan-de-CAMPagne Case Study

KorsGROUP

Bedrijfsinformatie

Opgericht:	1945
Personeel:	30
Producten:	kunststof onderdelen voor machines in de levensmiddelen-, agro-, verpakkings-, bottel-, transporttechniek- en machine-industrie
Machines:	3x CNC tafelfrees (met bed tot maximaal 5 meter lengte) 1x CNC bewerkingscentrum (6 tafels) 1x CNC draaibank 2x CNC boorcombinatie Conventionele machines, waaronder een grote zaag en enkele vierzijdige freesmachines
Website:	www.korsgroup.nl

Plan-de-CAMPagne

Werkplekken :	10
Modules:	Basismodule Logistieke module Stuklijst module Online tijdregistratie module Planning module Relatiebeheer module Productmeldingen module Technologie module Termijnfacturering module Koppeling financieel Management Cockpit

Voordelen van Plan-de-CAMPagne

- Eén pakket met alle benodigde toepassingen en functionaliteiten
- Overzichtelijke opzet van de modules
- Slechts eenmaal gegevens invoeren
- Ingevoerde gegevens zijn gemakkelijk terug te vinden
- Snel en eenvoudig voor- en nacalculaties

Klantopmerking

“Met Plan-de-CAMPagne Management Cockpit haal ik in een handomdraai gegevens boven water en krijg ik een duidelijk inzicht in de actuele status van de hele bedrijfsvoering.”

Dhr. M.H. Kors MBA - directeur

KorsGROUP

KorsGROUP bestaat uit Kors Kunststoffen en Kors Engineering.



Kors Kunststoffen is een van de eerste bedrijven in Nederland, dat zich specialiseerde in de ontwikkeling en productie van kunststof onderdelen voor machines.

Kors Engineering is ontstaan uit Kors Kunststoffen. Deze onderneming richt zich voornamelijk op de engineering-, consultancy- en projectmanagementactiviteiten binnen de bottel- en verpakkingsindustrie.



Voorheen werkten beide bedrijven in verschillende systemen, waardoor ze handmatig data in meerdere systemen moesten overzetten. In Plan-de-CAMPagne voeren ze nog maar één keer gegevens in en kunnen vervolgens deze data voor verschillende toepassingen gebruiken. De medewerkers van de KorsGROUP merken duidelijk dat ze nu met minder handelingen het gewenste resultaat behalen.

Eisen en wensen

Om een einde te maken aan een mengmoes van softwarepakketten zocht de KorsGROUP één ERP-pakket met alle noodzakelijke functionaliteiten en met een koppeling naar het huidige CAD-pakket van Solid Edge en het boekhoudpakket van AccountView.

Keuzetraject

Na vergelijking van een aantal ERP-pakketten heeft de KorsGROUP gekozen voor Plan-de-CAMPagne. Doorslaggevende factoren waren de overzichtelijke opzet van de modules en de positieve ervaringen van andere gebruikers van Plan-de-CAMPagne.

Implementatietraject Plan-de-CAMPagne

Dankzij een goede planning en inzet van beide partijen, is de KorsGROUP binnen twee maanden op de geplande datum operationeel gegaan.

Tijdens de implementatie is de software geïnstalleerd en afgestemd op de specifieke eisen en wensen van de KorsGROUP en hebben medewerkers cursus gevolgd om direct goed aan de slag te kunnen met Plan-de-CAMPagne.

