



Steven Arrazola de Onate

iFacto Group, aanbieder van sectorspecifieke ERP-oplossingen, gaat voor echt partnership met de klant

Temidden van het bedrijvenpark King Square langs de Veldkant in Kontich bevindt zich het hoofdkantoor van iFacto Group. Geïnspireerd door de heersende sfeer van ondernemerschap binnen de Cronos cultuur, wordt hier dagelijks ontwikkeld en gebouwd aan totaaloplossingen voor het informatiseren van kmo's.

Verticale focus

"7 jaar na de oprichting van iFacto Group, hebben wij een duidelijke verticale focus" vertelt Steven Arrazola de Onate, managing partner van iFacto Group. "Wij werken met verschillende Business Units, gespecialiseerd in de specifieke problematiek van bepaalde sectoren. Op die manier zijn wij in staat diepgaande sector kennis te vergaren en steeds mee te zijn met de recentste ontwikkelingen in de betreffende markt. Dit laat ons toe met kennis van zake te communiceren met de klant, wat de basis vormt voor een echt partnership. Mede dankzij deze aanpak, behaalden wij onlangs de Microsoft Partner Gold Competency in ERP. Daarnaast won iFacto in 2011 voor de derde keer de Microsoft President's Club award, een erkenning van Microsoft voor de top 5% Dynamics ERP partners wereldwijd", meldt Steven met enige fierheid.

"Wat wij bij iFacto Group doen, is het informatiseren van kmo's, bedrijven van 5 tot 200 werknemers, op basis van Microsoft Dynamics ERP software. Naast financiële implementaties en maatwerkprojecten in productiebedrijven zoals onder andere Delta Light en Qualiphar hebben wij echter zelf sectorspecifieke 'Add Ons' ontwikkeld rond het standaardplatform Microsoft Dynamics NAV. Deze bieden de vereiste extra functionaliteit om de behoeftes, eigen aan de sectoren waarin wij actief zijn, te ondervangen", verduidelijkt hij.

Sectorspecifieke Add Ons

"De eerste focus is de distributiesector" zegt Steven Arrazola de Onate. "Groothandels zitten gekneld tussen producenten enerzijds en klanten anderzijds. Efficiëntie op gebied van voorraad- en magazijnbeheer, distributieprocessen, aan- en verkoop, maar ook service na verkoop, is noodzakelijk om een hoge uitleveringsgraad te garanderen. Distri+ vangt alle administratieve en logistieke processen op. Door de jaren heen kozen zowel groothandels in gereedschappen, elektro, bouwmaterialen, sanitair, ijzerwaren, decoratiematerialen als tuinbenodigdheden, voor deze ERP-oplossing: Varo, D&M Depot, Elec Lightin' Art, Piscaer, ... om enkele voorbeelden bij naam te noemen." In de tweede plaats richt iFacto Group zich naar de verhuissector. "Met de input van enkele toonaangevende verhuisbedrijven zoals Dockx, Speed Colli en Meys & Zonen, gingen we anderhalf jaar geleden van start met de ontwikkeling van Move+. De administratieve verwerking van zowel meubelbewaring als nationale en internationale verhuis, werd vertaald in extra functionaliteit en in de Add-On Move+ samengevoegd", legt Steven uit.

"EQM Rental+ optimaliseert de backoffice van verhuurbedrijven, meteen de derde sector waarin we actief zijn", somt hij verder op.

"Eind 2010 nam iFacto Strategic IT over om ook in de voedingsbranche een sterke positie in te nemen. De Add On SI Foodware vormt, in combinatie met de standaardmodules van Microsoft Dynamics NAV, de ERP oplossing bij uitstek voor de automatisering van voedingssector specifieke bedrijfsprocessen voor zowel productie- als handelsbedrijven in kort-, middenlang en langhoudende levensmiddelen. Onder andere Konings, Looza, Vichiunai, Didden

en Harvest Time Bakeries behoren tot de klanten.

Duurzaam Partnership

"iFacto streeft telkens naar een duurzaam partnership. De klant wordt van meet af aan nauw bij het project betrokken. Tijdens de analysefase bekijken we in afdelingsgerelateerde werkgroepen hoe het bedrijf vandaag werkt, wat de tekortkomingen zijn en waar men naartoe wilt. Vervolgens werken we het concept uit en starten we met de implementatie", vertelt Steven. "Ons werk eindigt echter niet wanneer het project is opgeleverd. Integendeel, wij stimuleren de klant voortdurend in het optimaliseren van de business flow. Onze oplossingen voor Document Management, Business Intelligence, Mobiele Toepassingen en Collection Management zorgen ervoor dat ook interne processen en openstaande facturen efficiënt kunnen opgevolgd worden."

"Daarnaast kunnen we via ons zusterbedrijf Smartsys ook het volledige beheer van de hardware en infrastructuur verzorgen voor onze klanten", voegt hij toe. Ook wat sectoroverkoepelende trends betreft, is iFacto proactief. "De behoefte om bedrijven en werknemers flexibiliteit te bieden en de mogelijkheid om altijd en overall samen te werken, neemt toe. Wij hebben daarom de nodige expertise opgebouwd op vlak van Cloud Computing. Hierbij bieden wij onze oplossingen en hardware aan via het web voor een vast bedrag per gebruiker per maand en hoeft de klant niet langer software en hardware aan te kopen", legt hij uit. "Wij anticiperen op de wens van de kmo van morgen en gaan voor echt partnership met de klant. Dat is onze kracht!" concludeert Steven.



Veldkant 33B - 2550 Kontich - T 03 443 20 70 - F 03 443 20 74 - www.ifacto-group.be