



## Userstory : Argex

Mijn huis is mijn kasteel is nergens meer waarheid dan in België. Bouwspecialisten streven ernaar de hoogste in hun klasse te zijn in het land en zijn zeer trots hun vaardigheden en gespecialiseerde producten aan te bieden op verfijnde marktplaatsen in Europa. Argex, gevestigd in Zwijndrecht vlakbij Antwerpen, heeft een sterke reputatie opgebouwd in zowel commerciële als residentiële bouwprojecten met Expanded Clay producten. Hun doel is om voor te blijven lopen op de concurrentie door innovatie en door alle slimme activa te gebruiken die een middelgroot bedrijf tot beschikking heeft.

### Wat is Expanded Clay?

Natuurlijke lichte grondstoffen werden gebruikt om lichtgewicht beton te maken sinds de dagen van de vroege Grieken en Romeinen, maar het was niet tot de ontdekking van uitgebreide schalie, die vervaardigd werd door de roterende kalkoven, dat een licht geheel/lichte grondstof met voldoende kracht en kwaliteit beschikbaar werd voor gebruik in versterkte concrete structurele toepassingen. Dit roterende kalkoven proces om lichte grondstoffen te produceren werd ontwikkeld in de vroege jaren 1900 in de U.S. en is sindsdien de wereldstandaard geworden. Nieuwe gebruiken worden regelmatig ontwikkeld voor dit veelzijdige materiaal, zoals lage dichtheid, geotechnische vulling en gebruik als een biologisch filtratie middel. Expanded Clay biedt economische en milieubewuste technische oplossingen in structuurbeton, geotechniek, asfalt, concreet metselwerk, en andere toepassingen. Innovatieve, praktische en verantwoordelijke ontwerpen, gecombineerd met realistische bouwprojecten, dragen elke dag bij tot het succes van een trillend, duurzaam bedrijf als Argex. Argex is de marktleider voor Expanded Clay producten in België, Frankrijk en Nederland. Het bedrijf heeft sterke referenties binnen een grote verscheidenheid van industriële sites evenals een groeiend aantal woningbouw projecten die Expanded Clay in één van de vele verschillende vormen gebruiken.

### De uitdaging

Argex, gevestigd in België, werkt met een hoogst actief verkoopteam dat continu 'onderweg' is. Om met onze 'ogen en oren' te communiceren met op de markt is het absoluut noodzakelijk/essentieel om succesvol aan de business te blijven bouwen. En hierin schuilt de uitdaging. Hoe doorgroeien naar een hoger niveau voor een bedrijf dat haar huidig business-model is ontgroeid als oorzaak van het aanhoudende commerciële succes? Argex ICT Manager Pol Vercauteren: "Onze keuze van IT platform is Microsoft door een toegewijde Navision ERP-oplossing en sleutel tot onze business, een Microsoft SQL 2000 databasesysteem. Deze uitgebreide ICT-oplossing heeft zijn waarde over de jaren bewezen maar ons bedrijfsmanagement koos voor een groeipad dat een volledig nieuw perspectief op onze bestaande informatietechnologie vereiste. Ten eerste, de interne software-applicaties, waaronder de boekhouding moesten worden gescheiden van de dagelijkse verrichtingen van ons verkoopteam. De IT-roadmap omvatte ook onze behoefte de doeltreffendheid van de CRM-oplossing voor verkoopdoeleinden te verhogen. De CRM-oplossing moest onberispelijk kunnen inwerken op Navision, op een on-line basis en onze vereiste was een 24/7 beschikbaarheid."



### De oplossing

Argex wist perfect wat ze nodig hadden om door te groeien. Als zijnde een middelgrote firma, begreep het bedrijf ook de nood aan business partnerships. “Partnerships zijn cruciaal voor elke KMO die wil doorgroeien. Dus, als je de businesspartner vindt die de antwoorden heeft op je vragen, dan blijf je bij hen, “ zei Pol Vercauteren. “Wederzijds vertrouwen is even essentieel als technologische kennis.”

Pol Vercauteren: “Er was een goede verstandhouding met de leverancier en we voelden met zekerheid aan dat ze de juiste applicatie zouden leveren. Ze weten hoe wij werken en wat we nodig hebben om onze groeiobjectieven te verwezenlijken.”

Gestart werd met een grondige analyse van Argex wou, in termen van een CRM oplossing. Het op maat gemaakt pakket zorgt ervoor dat bedrijven de juiste reeks toepassingen krijgen voor het juiste bedrijfsmodel. “Efficy was de logische keuze voor Argex,” zei Vercauteren. “Klantengegevens zijn beschikbaar vanuit een centrale databank wat het uiterst makkelijk maakt in gebruik. Van op kantoor of over Internet, zaken zijn slechts een muisklik verwijderd voor het beheren van de klantendatabase.” Een absolute noodzaak voor middelgrote ondernemingen zoals Argex, Efficy kan integreren met bestaande toepassingsprogramma’s zoals Microsoft Office, Lotus Notes en andere, door dynamische links te creëren tussen al deze verschillende document types die vroeger werden verspreid.

Bedrijfscontacten, projecten, taken, documenten in verschillende formaten, e-mail of kalenders: alles is duidelijk gestructureerd en wordt in real-time bijgewerkt. De informatie kan dan gebruikt of verzonden worden op een intuïtieve wijze – een hoge toegevoegde waarde voor verkoops mensen onderweg. Alle gegevens met betrekking tot hun klanten zijn 24/7 beschikbaar, projecten worden regelmatig ge-update, vergaderingen worden in een oogwenk georganiseerd, documenten gaan niet langer verloren, wat het Argex-team toestaat om zich volledig aan hun zaken te wijden.

“Voordien gebeurde de synchronisatie tussen Navision en de gebruikers ‘s nachts op afstand, eens elke 24 uren. Vandaag heeft ons personeel ADSL VPN verbindingen en draadloze HTML mogelijkheden waardoor alle relevante informatie altijd beschikbaar is, dag en nacht – met een continue on-line update. Het beste van twee werelden - gemakkelijk te gebruiken, meertalig! En absolute state of the art,” zei Pol Vercauteren. De leverancier zorgde voor de uitvoering en blijft het onderhoud van Efficy behandelen, waarbij de IT-afdeling van Argex de algemene IT-infrastructuur blijft beheren.

### De toekomst

Ons zakenmodel streeft ernaar om onze Expanded Clay producten niet direct te verkopen aan de eindgebruiker, maar via intermediairs, bijvoorbeeld aannemers die samenwerken met een architect. Efficy staat ons toe om dezelfde aanbiedingen naar verschillende aannemers met verschillende architecten te volgen. Er moet een standaardprijs zijn voor zulke aanbiedingen en met Efficy creëren we een fysieke link tussen alle partijen in het bouwproject en ons aanbod op een vlotte en professionele manier. Een complex overzicht van zakenpartners vandaag, is een gemakkelijk te beheren workflow bediening met geautomatiseerde processen geworden, die aansluiten bij de nood van Argex, nu en in de toekomst. Pol Vercauteren: “We hebben een goede keuze gemaakt en Argex kan dankzij Efficy succesvol blijven werken.”

