

Ambaro graaft dieper in projectgegevens met Microsoft Dynamics NAV

Het wegenbouwbedrijf Ambaro nv uit Lichtaart kende bij de eeuwwisseling een sterke groei. Het overzicht bewaren over de verschillende projecten werd steeds moeilijker, en winstanalyses gebeurden niet meer. Ambaro dreigde het slachtoffer te worden van de eigen groei.

Het was duidelijk: de firma moest op zoek naar een nieuwe softwareoplossing die het bedrijf weer transparanter zou maken en de efficiëntie zou verhogen. De oplossing heette Microsoft Dynamics NAV, op maat geïmplementeerd door VRA.

Ambaro is actief in de burgerlijke bouwkunde en specialiseerde zich in de 37 jaar sinds de oprichting (1966) op verschillende terreinen. De firma draait een omzet van om en bij de 12 miljoen Euro en levert diensten, gaande van infrastructuur- en wegenbouwwerken, over rioleringswerken, tot grond- en milieutechnische werken. In lijn met de Nederlandse roots van stichter Hans Roos voert Ambaro nv ook water- en waterbouwkundige werken uit. Ambaro is bij het brede publiek vooral bekend door de aanleg van de jachthaven van Turnhout, een prestigeproject in de meest trendy wijk van de stad.

De firma combineert de voordelen van een familiebedrijf met een permanente zin voor vernieuwing. Die mix maakt Ambaro een unieke speler op de markt van de infrastructuurwerkzaamheden. De firma staat garant voor ondernemingszin en een no-nonsense stijl en draagt betrokkenheid en transparantie hoog in het vaandel. Maar de familie Roos wil meer en daarvoor is geen uitdaging hen vreemd. De lijfspreuk van stichter Hans Roos zegt genoeg: "Niet kunnen? Bestaat niet!"



OUDE SOFTWARE KON NIET MEE EVOLUEREN

Zoals bij ieder ambitieus bedrijf staat de werking van Ambaro nv nooit stil. Bedrijfsprocessen evolueren continu en nieuwe noden ontstaan, maar ook IT-omgevingen veranderen voortdurend. De softwareoplossing die Ambaro destijds gebruikte, werd ontwikkeld door één persoon in een DOS-omgeving. Het probleem laat zich raden: het systeem staat of valt met die ene persoon. Hoewel deze oplossing lange tijd aan de noden van het

bedrijf beantwoordde, was ze uiteindelijk te rigide. Hoe knap het vorige systeem ook was, het kon de groei van Ambaro niet blijven ondersteunen.

Ambaro baat verscheidene werven van verschillende types uit (rioleringswerken, wegenwerken, ...). Het werd als maar moeilijker om de diverse projecten op te volgen en dus ook om de winstgevendheid ervan na te gaan. Om door het bos de bomen nog te kunnen zien, was er een grote nood aan een geïntegreerde softwareomgeving. Bovendien mocht de nieuwe oplossing ook niet in de weg staan van de ambities van het bedrijf. Ze moest kunnen meegroeien met de onderneming.

Een belangrijke factor in het maken van een keuze was de continuïteit van het systeem en de ondersteuning ervan door een bekwame partner. Etienne Roos, verantwoordelijke voor de algemene

MICROSOFT DYNAMICS NAV

“NAV stelt ons in staat om een betere nacalculatie te doen van onze werven. Zo hebben we voortaan een beter overzicht van wat een project ons heeft gekost en wat het heeft opgebracht. Dit levert ons een uitgesproken concurrentieel voordeel op.”

Etienne Roos, verantwoordelijke voor de algemene leiding, Ambaro

leiding: “Op een gegeven moment wil je meer: je wil rechtstreeks vanuit de pc communiceren met leveranciers en met klanten. Er was nood aan modernere apparatuur. En bovenal wil je de tijd dat je achter de computer zit zo optimaal mogelijk benutten.”

VAN ROEY AUTOMATION NV (VRA) REIKT MICROSOFT DYNAMICS NAV AAN

Etienne Roos: “Na lang zoeken naar een nieuwe softwareoplossing kwamen we bij VRA terecht. Enerzijds omdat zij ook onze hardware verzorgden en we op zoek waren naar een totaaloplossing. Anderzijds sprak het jonge en dynamische team ons meteen aan. Bovendien draagt het bedrijf, net als Ambaro, flexibiliteit hoog in het vaandel.”

De oplossing die VRA Ambaro aanreikte, heet Microsoft Dynamics NAV (toen nog Navision). Deze schaalbare ERP-oplossing werd speciaal ontwikkeld

voor kleine en middelgrote ondernemingen. De implementatie van de nieuwe software verliep gefaseerd. Op die manier bleef het project overzichtelijk en wisten beide partijen altijd waar ze stonden. Het voordeel van deze methode is dat zowel de klant als VRA de status van het project kennen.

Vooraleer met de eigenlijke implementatie kon worden aangevangen, moesten de noden van Ambaro nauwgezet worden opgelijst. VRA stuurde een Software Solution Consultant ter plaatse, die tot in het kleinste detail de werking van Ambaro overliep. Op basis van die bevindingen werd het dossier aan Ambaro voorgesteld. Het project was nu gedefinieerd, de offerte opgemaakt, en de datum van oplevering vastgelegd. De implementatie begon in het najaar van 2002 en het project werd drie maanden later, in het voorjaar van 2003, opgeleverd.

Op basis van de noden van Ambaro en hun kennis van Microsoft Dynamics NAV werkte VRA een oplossing uit. Het DevTeam van VRA ontwierp speciaal voor de bouwsector een op Microsoft Dynamics NAV gebaseerde oplossing. Deze stelt de projectwerking centraal en maakt het mogelijk om snel en eenvoudig offertes op te stellen dankzij de mogelijkheid om meetstaten in te lezen. Eenmaal een project de fase van de aanbesteding voorbij is, kan vanuit dezelfde projectkaart de voor- en nacalculatie worden uitgevoerd. Omdat alle berekeningen en gegevens worden gecentreerd op de projectkaart, kan de winstgevendheid van een project in realtime worden nagegaan. De oplossing heeft bovendien uitgebreide rapportagefuncties.

“Naast de timing van een project is het budget zeer belangrijk. Dankzij Microsoft Dynamics NAV hebben we permanent zicht op de status en de winstgevendheid van al onze projecten”, besluit Etienne Roos.

