



4D VISION TREKT MOTOR MITSUBISHI OP GANG

UITGEKIEND INFORMATICAPLAN VOOR BELGISCHE DOCHTERONDERNEMING

Begin 2003 besloot Mitsubishi om de import van wagens in de Belux in eigen handen te nemen. Daarvoor riep de Japanse automobielgigant een nieuwe onderneming in het leven: Mitsubishi Motors Belgium (MMB). Tijdens de opstart van het Belgische dochterbedrijf werd MMB geconfronteerd met enkele complexe IT-technische vraagstukken. MMB deed beroep op de kennis en ervaring van 4D vision om snel een performante IT-infrastructuur op punt te zetten. Van een Dealer Management Systeem tot een CRM-tool voor de truckdivisie.

DEALER MANAGEMENT SYSTEEM

Eén van de eerste IT-prioriteiten was de implementatie van een Dealer Management Systeem (DMS) bij elk van de Mitsubishi dealers. Het softwareplatform ondersteunt de verkoop van nieuwe wagens en wisselstukken op het niveau van de dealer. Zij kunnen er hun offertes mee opstellen en afdrukken, stock opvolgen en CRM-toepassingen draaien. Uiteindelijk viel de keuze op Autoline, de DMS-applicatie van Kerridge. Pieter Larmuseau, Managing Director van MMB, vertelt: "In België tellen we ongeveer tachtig dealers. Bij elk van hen moest Autoline operationeel zijn tegen één oktober 2003. Aangezien we het project pas hebben opgestart begin mei, hadden we dus amper vijf maanden tijd. In normale omstandigheden duurt het ongeveer een drietal maanden om bij één enkele dealer het systeem operationeel te maken. We hadden dus niet alleen een partner nodig om dat proces aanzienlijk te versnellen, maar ook om dit risicovolle project voor ons te organiseren en om het tot een goed einde te brengen."

IT-BACKGROUND EN ERVAREN PROJECTMANAGEMENT

MMB scande de IT-markt en koos uiteindelijk voor 4D vision. Pieter Larmuseau licht de keuze toe: "De experts van 4D vision combineren een grote IT-background met ervaren projectmanagement. Daardoor kunnen ze kort op zowel de technologische als economische bal spelen en snel belangrijke beslissingen nemen. En dat was hoogstnoodzakelijk gezien de korte tijdspanne waarin het DMS-project moest worden gerealiseerd. Hun experts volgden het project nauwgezet op. Wekelijks organiseerden ze een projectstatusmeeting met alle betrokken partijen en haalden zo probleemloos elke deadline. In amper vijf maanden slaagden we er gezamenlijk in om bij elk van onze dealers het Dealer Management Systeem operationeel te krijgen."

CASE-STORY MITSUBISHI MOTORS BELGIUM

MÉÉR DAN DMS ALLEEN

Eenmaal het DMS-project succesvol was afgerond, verruimde 4D vision zijn blik. Het jonge automobielbedrijf moest immers nog heel wat business processen ondersteunen met specifieke IT-toepassingen. Een team van 4D vision ging daarom op interview bij de verschillende afdelingsmanagers van MMB en bracht hun IT-behoefte in kaart. Een infosessie die resulteerde in een uitgebreid informaticaplan. Geert Severijns, IT Manager bij MMB, vertelt: "Samen met de task force van 4D vision legden we enkele belangrijke aandachtspunten bloot. Eén daarvan was de dringende nood aan een CRM-systeem voor onze truckafdeling. Daarmee zouden onze sales mensen zelf de verkoop kunnen opvolgen en prospecties in het oog houden. Bovenal wilden we een gebruiksvriendelijke tool met een duidelijke, eenvoudige interface."

WEBXTC-APPLICATIE VOOR ELKE BEHOEFTE

4D vision ontwikkelde de CRM-tool voor de truckdivisie met de beproefde WebXTC-methodologie (Web eXtendable Transactional Components). Daarmee kan het in een mum van tijd krachtige browser-applicaties ontwikkelen met een hoge graad van gebruiksvriendelijkheid. Zo ontwikkelde 4D vision niet alleen een CRM-toepassing met WebXTC, maar ook een tool om de marketingbudgetten op te volgen, een HR-toepassing en een dealer info portal om vragen van eindklanten over de Mitsubishi producten op te vangen en door te spelen naar de juiste personen binnen MMB. Daarnaast stelde 4D vision ook een volledige after sales analyse- en rapporteringscube samen. "4D vision ontwikkelde een uitgebreid basisgamma IT-tools", vertelt Pieter Larmuseau. "Bij de opstart van een nieuw bedrijf komen heel wat zaken kijken. IT is daar een essentieel onderdeel van. De uitwerking van een geïntegreerde set van toepassingen om onze business te ondersteunen, was in veilige handen bij 4D vision. Zo konden wij ons concentreren op alle andere aspecten van de opstart."

KPI'S IN KAART BRENGEN

De rol van 4D vision is echter nog niet uitgespeeld. "Hun IT-experts sleutelen momenteel aan een KPI monitoring tool van Accenture", zegt Pieter Larmuseau. "Die applicatie bevat een ruime waaier van objectieve marktgegevens. 4D vision vult die aan met de nodige front- en backoffice gegevens, zoals facturatiegegevens en dealerinformatie. Die combinatie maakt het mogelijk om snel key performance indicators van ons bedrijf te berekenen en in kaart te brengen. Zo kunnen onze managers snel problemen identificeren en preventief ingrijpen."

Ook in de toekomst denkt MMB aan 4D vision als IT-partner. "Mitsubishi draagt technologie en innovatie hoog in het vaandel. Om die unieke selling proposition hard te maken, steunen we op een innovatieve IT-infrastructuur, en dus een ervaren IT-partner. Daarom hebben we het nummer van 4D vision bij de hand wanneer we opnieuw een combinatie van IT-expertise en ervaren management nodig hebben. Want net dat is hún unieke selling proposition", besluit een tevreden Pieter Larmuseau.



["DANKZIJ DE INTERVENTIE VAN 4D VISION SLAAGDEN WE ERIN OM EEN DEALER MANAGEMENT SYSTEEM IN AMPER VIJF MAANDEN BIJ ELK VAN ONZE DEALERS OPERATIONEEL TE KRIJGEN."

PIETER LARMUSEAU, MANAGING DIRECTOR MMB]

DIAL D FOR 4D VISION

4D vision is opgebouwd rond vier belangrijke pijlers. Concreet bij Mitsubishi Motors Belgium betekent dat:

DEFINE

4D vision gaat op zoek naar de IT-behoefte van het jonge automobielbedrijf en giet ze samen in een informaticaplan. Dat gebeurt door interviews met de verschillende afdelingshoofden.

DESIGN

Vervolgens legt 4D vision de raakvlakken tussen de behoeftes van elke afdeling bloot. Hun experts brainstormen over mogelijke oplossingen en zetten ze op papier.

DEVELOP

4D vision werkt die oplossingen volledig uit en ontwikkelt software volledig afgestemd op de specifieke behoeftes. Dankzij de WebXTC-methodologie ontwikkelen hun experts op korte termijn enkele performante toepassingen voor onder meer de truckafdeling, het HR-management en het after sales departement.

DEPLOY

Tenslotte helpt 4D vision bij de implementatie van de ontwikkelde oplossingen. Dat gebeurt in nauwe samenwerking met de IT-manager van Mitsubishi. 4D vision stelt de applicaties optimaal af om een maximaal rendement te garanderen.

KEY BENEFITS VOOR MMB

- Snelle implementatie DMS-applicatie Autoline van Kerridge
- Ervaren projectmanagement in combinatie met IT-expertise
- Informaticaplan voor opstart van automobielbedrijf
- Accurate, gebruiksvriendelijke tools met WebXTC
- Fine-tuning van KPI monitoring tool