



# DEKEYSER BOUWT EN INSTALLEERT NU DIGITALER DAN OOI TEVOREN

“Binnen 5 jaar mag onze omzet verdubbelen. Ook in personeelsaantal plannen we flink te groeien.” De kmo Dekeyser - voorheen Plastic Dekeyser - blaakt van zelfvertrouwen. De groeiambities die de nieuwe CEO binnenbracht, doen het bedrijf zichtbaar deugd. “Dankzij digitaliseren is groei mogelijk.”

Nog geen jaar geleden hadden verkopers van Plastic Dekeyser in Zonnebeke een oude Nokia 3310 op zak. Ze versleepten stapels catalogussen mee naar hun klanten. Een order werd op papier ingevuld en via telefoon en mail opgevolgd. Gedurende 50 jaar was de kmo gegroeid naar een specialist in PVC-ramen, deuren, tuispoorten, gevelbekleding en veel meer. Maar de structuren en systemen hadden de stap niet gezet naar de uitdagende tijden waarin we nu leven en werken.

## Kiezen voor werk in eigen streek

In 2016 werd gebroken met dit verleden. Toen koos de familie Dekeyser voor een nieuwe wind en een sterke verankering in de West-Vlaamse regio. “Ofwel werd het bedrijf verkocht”, zegt CEO Koen Ameye. “Ofwel gingen Johan Dekeyser en schoonzus Kathleen verder onder eigen naam met een externe kracht aan het hoofd. De familie koos voor de tweede optie omdat deze de

meeste werkzekerheid voor het personeel bood. Ze startten een zoektocht naar een nieuwe CEO waaruit ik naar voor kwam.”

Koen Ameye bracht tonnen ambitie mee naar het bedrijf vanuit zijn vorige ervaringen met herstructurering en modernisering. Samen met derde generatie Jochen en Jurgen Dekeyser loodst hij het bedrijf nu richting toekomst. Jochen staat aan het hoofd van de IT-afdeling. Jurgen is de technisch verantwoordelijke.

## Dit bedrijf heeft potentieel

“Ik kwam in een bedrijf waarin enorm veel met elkaar getelefoneerd en gemaïld werd”, zegt Ameye. “In welk stadia van productie zitten die producten? Kan je die bestelling wijzigingen? Heeft hij al betaald? Kunnen we dit bestellen bij onze leverancier?...” “Ik voelde dat hier een potentieel lag. De voorwaarde? We moesten de manier van werken informatiseren. En dat deden we. >



**BUSINESS**



## UITDAGINGEN

SNELLE EN VEILIGE TOEGANG  
TOT CENTRALE DATABASE

VERANDEREND MOBIEL  
GEBRUIK



## OPLOSSINGEN

BUSINESS FIBERNET 240 PLUS

KING & KONG BUSINESS  
ABONNEMENTEN OP MAAT VAN  
BEHOEFTE



## VOORDELEN

GEGARANDEERDE SNELLE  
TOEGANG TOT HET INTERNET

VERSTERKTE PROFESSIONELE  
UITSTRALING



> Het nieuwe ERP-systeem centraliseert voor het eerst alle gegevens over onze klanten, bestellingen en productie. Tegelijkertijd is het mobiel toegankelijk. Verkopers weten nu eindelijk waar hun klanten mee bezig zijn, wat ze bestellen, of ze goed betalen, wanneer producten geleverd worden, enzovoort.

Op informaticavlak doorgaat Dekeyser een revolutie. Het investeringsbudget ligt beduidend hoger dan vroeger. Dat is zeker. "De Nokia 3310's werden vervangen door smartphone, tablet en laptop. Machines koppelen we aan het netwerk. We zoeken voortdurend nieuwe oplossingen."

### IT-investeringen verdienen zich terug

Nu al is duidelijk dat investeringen in hard- en software zich wel snel terugverdienen. Ook de meer passende gsm-abonnementen lonen. "We hadden de goedkoopste abonnementen bij een andere provider", zegt Jochen. "Toen we dit moderniseerden, zochten we één oplossing en één leverancier. We vroegen hen: Wat bieden jullie ons? Welke pakketten zijn voordelig? En hoe groeien jullie met ons mee de komende jaren? Telenet bleek hier de beste telecomleverancier voor ons. Hun partner GSI uit Ieper heeft er ons uitstekend mee ondersteund."

De abonnementen zijn simpel: King & Kong

Business volgens wie hoeveel data en belminuten nodig heeft. Jochen heeft op zijn smartphone een duidelijk overzicht op alle nummers en het verbruik. "We evalueren en sturen constant bij", zegt Ameye. "Dat gaat snel. Even bellen naar onze IT-partner. En deze past abonnementen flexibel aan, zelfs in het midden van de maand. Bijvoorbeeld om tijdelijk meer data in het buitenland te hebben."

### Omzetverdubbeling is mogelijk

Dankzij deze informatisering voelt Koen Ameye dat niet alleen een omzetverdubbeling mogelijk is... ook een personeelsverdubbeling. "Vandaag werken we met 37 mensen. Meer is mogelijk omdat we nu efficiënter werken, ons reorganiseren en groeien in gamma en klanten. Tegelijkertijd maakt het ERP-systeem veel manueel werk overbodig. Wanneer we dit binnenkort koppelen aan VoIP-telefoons, hoeven we zelfs geen telefoonnummers meer in te tikken. Dan bellen we rechtstreeks vanuit de klantenfiche."

De kers op de moderniseringstaart? De nieuwe huisstijl. Plastic Dekeyser wordt Dekeyser, in een modern oranje jasje. De nieuwe bestickering van camionettes is in bestelling. De nieuwe website [www.bouwmetdekeyser.com](http://www.bouwmetdekeyser.com) gaat elke moment live."



**Onze telecom-  
abonnementen zijn  
flexibel aan te passen,  
zelfs in het midden  
van de maand.**

Koen Ameye  
CEO bij Dekeyser

## plastic dekeyser | Over Dekeyser

Al 50 jaar is Plastic Dekeyser een gekende naam binnen de sector van ramen en deuren. Vanuit Zonnebeke groeide de specialist in PVC-dakgootbekleding, rolluiken, ramen en deuren, binnen- en buitenschrijnwerk tot een stabiele kmo met 37 mensen in dienst. Met maatwerk onderscheidt Dekeyser zich van sectorgenoten. Op hun unieke lasmachine lassen ze schuiframen van 7 bij 2,5 meter in één keer. Via hun lakkerij bieden ze een uitgebreid kleurenpallet aan. [www.bouwmetdekeyser.com](http://www.bouwmetdekeyser.com)



**BUSINESS**