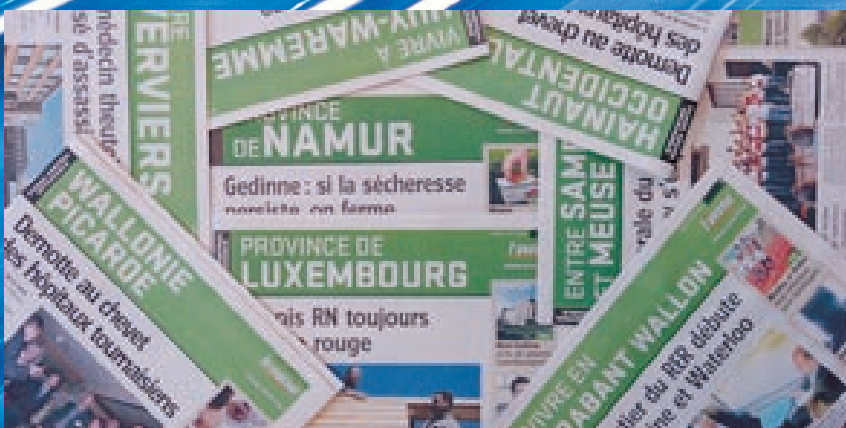


passe-partout

NOSTALGIE

La Légende

Bertrand Lespagnard



Automatisering van het wagenparkbeheer bij Passe-Partout, l'Avenir, Le Courrier, Le Jour en Radio Nostalgie

INTERVIEW met Dany Martin (DM) van Passe-Partout en Bertrand Lespagnard (BL), Fleet Manager, Aankoopchef voor l'Avenir, Le Courrier, Le Jour, Passe-Partout en Radio Nostalgie.

Welk soort toepassing wilde u?

BL : De toepassing die werd gemaakt, heeft betrekking op het beheer van het wagenpark. We wilden een instrument voor het dagelijks beheer van ons wagenpark. Terwijl men 5, 10, 20 en zelfs 30 voertuigen makkelijk manueel kan beheren, is dat niet meer mogelijk met 200 of 300 voertuigen.

DM : Bij ons zijn drie personen bezig met het beheer van het wagenpark en die zitten niet op dezelfde plaats – dat was de reden waarom wij de toepassing in huis wilden halen. Een wagenpark beheren betekent hoofdzakelijk dat men niet mag vergeten iets te doen op een gegeven moment. Dankzij de toepassing kunnen wij ook ander materieel beheren (zoals kopieerapparaten...) en ook gebouwen (huurcontracten...); eigenlijk alles wat creativiteit vraagt.

“ Wij kregen veel hulp van de Projectleider van sylis ”

Waarom hebt u geopteerd voor een toepassing op maat in plaats van een "package" te kopen?

BL : Op de eerste plaats zochten wij een product dat aan onze vraag tegemoetkwam.

DM : Wij raadpleegden een onderneming die een pakket aanbood, maar de voorgestelde oplossing vonden we een "draak". Bovendien beantwoordde ze niet eens aan 60% van de behoeften die wij hadden geformuleerd in ons bestek.

“ Het programma voldoet perfect aan onze verwachtingen ”

BL : Andere pakketten hebben ons evenmin overtuigd. De leasingmaatschappijen waarmee wij werken, reikten ons ook oplossingen aan. Maar ze doen dat vanuit hun optiek als "leaser" en niet vanuit de onze als gebruiker. Bovendien waren er zoveel programma's als er leasingmaatschappijen zijn... Daarom hebben we geopteerd voor een oplossing op maat. Vandaag beschikken we over een programma dat ons eenvoudige informatie verstrekt, ongeacht de leasingvorm. Het programma voldoet perfect aan onze behoeften.

Hoe verliepen de zaken?

DM : In het begin hadden we een algemeen idee van het project, maar het project structureren is niet makkelijk! We kregen veel hulp van de Projectleider van Syllis, die onmiddellijk belangstelling had voor het project. En dat is niet onbelangrijk, want bij elk project heb je prettige dingen en andere die dat heel wat minder zijn. Hij nam deel aan de vergaderingen om zeer precieze vragen te formaliseren en te heroriënteren. Dat formaliseren is ongelooflijk belangrijk.

BL : In de structuur, de adviesverlening en de manier waarop Syllis de boomstructuur zag, heeft het onze vraag beantwoord en het was van essentieel belang dat het onze behoeften zo goed mogelijk heeft afgebakend.

Kunnen we zeggen dat Syllis uw bestek kritisch heeft gelezen?

DM : Ja, absoluut! Laten we zeggen dat je bij het opstellen van een bestek de grote lijnen uitzet. Daarna moet je dat allemaal formaliseren. De hulp van iemand die bemiddelt tussen de eindgebruiker en de zuivere ontwikkelaar (die een andere taal spreekt) is onontbeerlijk

Eens het werk begonnen was, hoe is het dan verlopen?

Er werd heel snel een eerste versie geleverd, vóór we de testfase ingingen. Het is een spel van vraag en antwoord.

BL : Bij de eerste levering was al aan 80% van onze vraag voldaan!

Is het product vandaag af? Zijn er nog evoluties in het vooruitzicht? Hoe zit het met het eindresultaat?

BL : Ja en neen. Ik leg het even uit. Ja, het is af, althans zolang er geen verandering komt in het beheer van het wagenpark. Maar in feite is er een geregelde evolutie, al was het maar om de evolutie van de wetgeving te integreren. Vandaag maken verscheidene entiteiten van de groep er gebruik van (radio, dagbladpers, kosteloze regionale pers, Nederlandstalige pers).

DM : Dat is een punt dat we afgesproken hebben van bij het begin. Er was geen sprake van om voor ons een star programma te schrijven, waarvoor we bij de minste evolutie een informaticus zouden nodig hebben. We wilden duidelijk een oplossing die we volledig zelfstandig zouden kunnen beheren. We hebben veel vrijheid op het vlak van evolutie en gebruik.

BL : Wij hebben geen enkele weerstand tegen de verandering vastgesteld toen we de andere entiteiten hebben voorgesteld om deze toepassing te gebruiken. We moeten ook zeggen dat we vanaf de analyse rekening hebben gehouden met de behoeften en wensen van de eindgebruikers. Dat is ongetwijfeld ook een van de elementen van het succes. Vroeger werden ongeveer 90 auto's beheerd door één persoon en door een tweede persoon die halftijds werkte. Vandaag beheren die twee personen er 300.

“ De ontwikkelaars zijn heel proactief ”

Hoe zou u de relatie met Syllis definiëren of wat zijn de kwaliteiten van Syllis?

DM : Het feit dat ze luisteren naar onze concrete behoeften, is voor mij een grote kwaliteit.

BL : De Projectleider van Syllis was een uitstekende tussenpersoon. We zagen enkel hem en zijn team. Enkel bij kleine bedrijven ziet men de menselijke kwaliteiten. Ik geloof dat luisteren een van de grote kwaliteiten is, en dat is iets dat iemand moet kunnen. Kortom: luisteren en de vraag begrijpen, zijn de kwaliteiten die ik bij Syllis zie

DM : Je vragen uiterst precies formuleren, is niet zo evident! Dat gebeurt in een spel van vraag en antwoord. Maar dan nog moet men kunnen kiezen en op de vragen antwoorden. En de vragen, die stonden bij de aanvang niet in het bestek...

BL : Wat ik ook zeer op prijs heb gesteld, was dat je vlug iets kan gebruiken; we hebben niet moeten wachten tot we een bètaversie kregen. Ongeveer na twee maanden hadden we concrete leverbare producten.

DM : Aangaande de ontwikkelaars zou ik er nog willen aan toevoegen dat die ook heel proactief zijn ●

Betrouwbare merken, kwalitatieve content, kennis en expertise, hoogwaardige technologie.

Met deze troeven wil Corelio als enige nationale mediagroep een multimediale en multiregionale speler zijn met een totaalaanbod dat nu al 58% van alle Belgen bereikt. Met dagelijks bijna een half miljoen verkochte kranten is Corelio de grootste krantenuitgever van het land (De Standaard, Het Nieuwsblad, De Gentenaar, Jobat, Les Editions de l'Avenir) en Passe-Partout is met 4 miljoen exemplaren en maar liefst 104 verschillende edities het grootste nationaal printmedium van België.

Drukken is één van de kernactiviteiten van Corelio die ook actief is in de magazines en participeert in ondernemingen van de audiovisuele sector (Woestijnvis, Radio Nostalgie, reclameregie VAR, telecombedrijf Ring Ring, Caviar, ROB-TV).