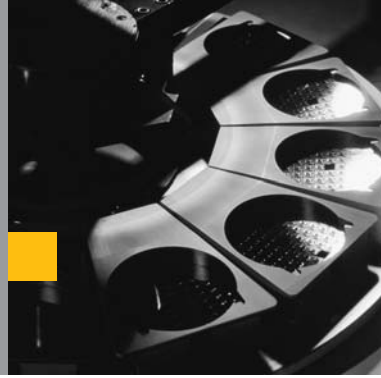


SAP CUSTOMER SUCCESS STORY INDUSTRIËLE ELEKTRONICA



"De markt waarin we actief zijn is zeer grillig. Levertijden van 15 tot 20 weken voor specifieke elektronica-componenten met prijsfluctuaties ver boven de 100% komen regelmatig voor in onze branche. Ondanks deze grilligheid weet Variass met mySAP All-in-One een leverbetrouwbaarheid te garanderen van minimaal 98%."

Ronald Wassink, Logistics Manager, Variass Electronics

IN EEN OOGOPSLAG

Bedrijfsnaam

Variass Electronics BV

website

www.variass.nl

Branche

Industriële Elektronica

Kernopdracht

Realisatie flexibel & toekomstvast integratieplatform

Grootste bedrijfsuitdagingen

- Behoefte aan 'just in time' planning
- Bestaande ERP-oplossing voldoet niet langer om toekomststrategie uit te voeren

Grootste IT-uitdaging

Soepele overgang van DOS naar Windows

Implementatiepartner

mYoice BV

SAP oplossing

mySAP All-in-One

Grootste voordelen

- efficiënter en effectiever werken
- just in time levering componenten
- inzichtelijkheid in de breedste zin
- faciliteert groeistrategie
- uitgebreide financiële mogelijkheden
- flexibel inrichten productstructuren
- overzichtelijk versiebeheer

Hardware

- Dell

Besturingssysteem en database

- Windows 2003 Server met SQL Server

VARIASS ELECTRONICS

OP PRECIËS HET GOEDE MOMENT BIJ KLANTEN DANKZIJ mySAP ALL-IN-ONE

Software die de organisatie in staat stelt om 'just in time' te werken. Dat was de oplossing die Variass Electronics zocht om zich een nog betere positie te verwerven in de toeleveranciersketen voor hoogwaardige industriële elektronica. Met mySAP All-in-One heeft Variass de eerste grote stap gezet om deze toekomststrategie werkelijkheid te maken.

OP TIJD EN TEGEN OPTIMALE PRIJS LEVEREN

Het in Veendam gevestigde Variass Electronics BV heeft met 115 medewerkers en een omzet van 15 miljoen euro in 2005 een sterke positie opgebouwd als toeleverancier van industriële elektronica. Na de overname van een familiebedrijf begon Variass in 1989 met 35 enthousiaste medewerkers als assemblagebedrijf van elektronica. De huidige opdrachtgevers (onder meer in de telecommunicatie-, domotica-, defensie- en energiesector) hebben een grote behoefte aan volledige uitbesteding en willen zich richten op het vermarkten van ideeën en besteden de tussenliggende diensten bij Variass uit. Variass zag in deze specifieke markt nieuwe kansen en is zich gaan specialiseren op de tussenliggende diensten (onder andere inkoop, engineering, logistieke ondersteuning en testen). Ronald Wassink, Manager Logistics bij Variass: "De prijs en beschikbaarheid van componenten voor onze klanten is onderhevig aan grote fluctuaties. In deze hevig bewegende markt is het op tijd en accuraat leveren van componenten daarom van groot belang. Met de bestaande, DOS-gebaseerde, ERP-oplossing konden we niet langer de groei en veranderingen opvangen die nodig zijn om onze toekomstige groeistrategie uit te voeren."

SAP ONMISBAAR VOOR UITVOEREN STRATEGIE

Johann Rehwinkel, Manager Quality Assurance en ICT:

"We merkten dat het oude DOS-pakket ons netwerk vertraagde en de behoeften van onze organisatie eigenlijk niet meer kon bijbenen. De kantoorautomatisering en ons ERP-pakket waren niet geïntegreerd. We moesten regelmatig bestanden reorganiseren. Als we onze leveranciers extra informatie wilden geven, bijvoorbeeld via een Excel-bestand, dan kostte het heel veel handwerk om data over te zetten. Het grootste bezwaar was dat onze ERP-applicatie geen ontwikkeling naar de toekomst meer bood."

Wassink valt hem bij: "De oude ERP-applicatie was puur voorraadgestuurd en wij hebben steeds meer behoefte aan een pakket waarmee we 'just in time' kunnen plannen. Ten eerste omdat we daarmee onze positie in de leveranciersketen kunnen verbeteren. Ten tweede omdat het in onze branche van groot belang is om op het juiste moment en in de juiste hoeveelheid te leveren en in te kopen. Dat betekent namelijk dat we beter kunnen inspelen op de behoeften van onze klanten."

Het bedrijf ging daarom in 2004 op zoek naar een nieuwe oplossing. Na een grondig selectietraject viel de keus op mySAP All-in-One. Rehwinkel: "We hebben eerst zeven leveranciers uitgenodigd om hun oplossing te presenteren. Via SAP Nederland hebben we een lijst met implementatiepartners opgevraagd die zich op het MKB richten. We maakten op een ERP-beurs voor het eerst kennis met consultants van SAP partner mYuice en dat klikte meteen. Zij speelden heel goed in op onze wensen en konden garanderen dat de consultants die het pakket demonstreerden ook de implementatie zouden begeleiden. Dat was voor ons een belangrijke eis. Omdat we kiezen voor een intensieve en langdurige samenwerking is die klik nodig om eerlijk en open met elkaar te kunnen praten." De klik was wederzijds, blijkt uit de woorden van Hein Kivits, Sales Manager bij mYuice: "Variass Electronics heeft om strategische redenen, en zeer goed voorbereid, voor mySAP All-in-One gekozen. Het toetste elke te implementeren SAP functionaliteit aan de strategische doelen. Volgens ons is dat de juiste weg voor de implementatie van een nieuwe ERP-omgeving, zoals mySAP All-in-One."



BEDRIJFSWENSEN VERTALEN NAAR FUNCTIONALITEIT

De jarenlange ervaring van mYuice met SAP oplossingen bleek volgens Variass niet alleen uit certificaten, maar ook uit het actuele kennisniveau. Rehwinkel: "mYuice kon reëel inschatten welke mogelijkheden mySAP All-in-One ons biedt. De consultants luisterden goed en vertaalden onze bedrijfscase naar de gewenste functionaliteit. Daarnaast waren we zeer gecharmeerd van de proactieve houding en het creatief meedenken van het team bij mYuice."

In de tweede ronde voerde Variass intensieve gesprekken met de drie overgebleven partijen, werd een bedrijfscase opgesteld en kwamen de logistieke processen op papier te staan. Wassink: "Voor een soepele ERP-implementatie is het noodzakelijk om je eigen organisatie goed te kennen. Dan pas kun je heldere criteria opstellen om een implementatiepartner te selecteren die je logistieke processen kent. Ook moet de partner weten welke eisen een MKB-organisatie als de onze stelt aan een ERP-pakket."

UITSTEKENDE INTEGRATIE

Een projectteam van tien key-users, afkomstig uit alle geledingen binnen Variass, koos vrijwel unaniem voor de mogelijkheden van mySAP All-in-One. Variass stapte hiermee niet alleen over van een DOS- naar een Microsoft Windows-gebaseerd pakket dat uitstekende integratiemogelijkheden biedt met Microsoft Office applicaties. Rehwinkel: "De voordelen van mySAP All-in-One waren voor Variass doorslaggevend. Denk aan extra functionaliteit op logistiek en financieel gebied, uitgebreide mogelijkheden om onze productstructuren anders in te richten, een duidelijke documentatie en een overzichtelijk versiebeheer."

DRAAGVLAK VOOR SOEPELE IMPLEMENTATIE

Dankzij de grondige voorbereiding verliep de implementatie soepel. Variass vroeg mYuice om ook de benodigde hardware te leveren, zodat deze optimaal afgestemd is op de software. Draagvlak in de organisatie ontstond onder meer door de eindgebruikers vroegtijdig 'snuffeldemonstraties' te bieden en door duidelijke communicatie over de voortgang in het personeelsblad. Wassink concludeert: "Dankzij de gefaseerde en goed geplande overgang hoefde niemand door de spreekwoordelijke zure appel te bijten. De totale implementatie heeft ongeveer een jaar in beslag genomen. We begonnen met het trainen van de key-users. Die stelden vervolgens op basis van hun ervaringen werkinstructies op per discipline. We voegden daarna steeds meer onderdelen toe en verdiepten ons inhoudelijk in de nieuwe mogelijkheden. De laatste fase was het automatisch omzetten van data in een demo-omgeving en testen of onze gegevens en formulieren correct waren geconverteerd naar de nieuwe oplossing."

VOORSPRONG OP CONCURRENTEN

Na drie maanden training voor alle SAP gebruikers, volgens het train de trainer principe, draait mySAP All-in-One vanaf januari 2006 in de productieomgeving. Rehwinkel: "Iedereen is positief verrast. Vroeger moesten we regelmatig mailtjes sturen aan eindgebruikers met het verzoek om het ERP-pakket te sluiten in verband met het reorganiseren van inconsistente bestanden. Dat is nu nog niet gebeurd. Dankzij de uitgebreide testen durfden we het aan om de overgang te laten plaatsvinden tijdens de financiële jaarafsluiting. We hebben deze drukke periode probleemloos afgesloten." Variass neemt dankzij de 'just in time' planning een voorsprong op concurrenten die nog niet over deze functionaliteit beschikken. Wassink: "De markt waarin we actief zijn is zeer grillig. De vraag naar elektronica-componenten en de prijs fluctueert enorm, zodat een goede logistieke beheersing essentieel is. Levertijden van 15 tot 20 weken voor specifieke elektronica-componenten met prijsfluctuaties ver boven de 100% komen regelmatig voor in onze branche. Ondanks deze grilligheid weet Variass een leverbetrouwbaarheid te garanderen van minimaal 98%". mySAP All-in-One ondersteunt ons om de processen anders in te richten, zodat de medewerkers optimaal zijn toegerust om efficiënter en effectiever te werken in deze veranderlijke markt.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



SAP Nederland B.V.

Bruistensingel 500

Postbus 3292

5203 DG 's-Hertogenbosch

T 073 - 645 7706

www.sap.com/netherlands