

SAP Customer Success Story ESPRiT Consulting



ESPRiT Consulting AG is een groeier: elk jaar verwelkomt het consultingbedrijf uit München, Duitsland, nieuwe klanten en worden bijkomende kantoren geopend. Om die groei te ondersteunen, werkt **ESPRiT met SAP for Professional Services**.

ESPRiT CONSULTING

VOLLEDIGE ONDERSTEUNING VAN DE BEDRIJFSPROCESSEN MET SAP FOR PROFESSIONAL SERVICES

GROEI IN GOEDE BANEN LEIDEN

Voor **ESPRiT Consulting**, een internationaal consultingbedrijf gespecialiseerd in IT-strategie, -integratie en -technologie, werd groei op een bepaald moment een tweesnijdend zwaard. Het bedrijf zag zijn personeelsbezetting stijgen tot meer dan 100 werknemers, er kwamen tientallen klanten bij en **ESPRiT** opende in korte tijd nieuwe kantoren in drie steden. De nichespeler werd een middelgroot bedrijf boordevol expansieplannen.

Maar de IT-infrastructuur van **ESPRiT** kon de groei moeilijk bijbenen. Facturatie en rapportering, bijvoorbeeld, liepen vertraging op, met nefaste gevolgen voor de cashflow. Het verzamelen en verwerken van gegevens over gewerkte uren, vervoerskosten, enz. was inefficiënt en tijdrovend, terwijl die details cruciaal zijn om snel te factureren, de projectperformantie en winstgevendheid op te volgen of facturatieproblemen te erkennen. “We slaagden er gelukkig nog in onze projecten goed te beheren omdat we relatief klein waren”, herinnert Michael Girke, partner en projectleider voor **ESPRiT**'s Portal project, zich. “Maar als we wilden blijven groeien, was er verandering nodig.”



DE UITDAGINGEN VAN ESPRiT

“ESPRiT moest zijn kernactiviteiten op een andere manier gaan beheren”, zegt Girke. “We hadden een geïntegreerde oplossing nodig die alle activiteiten zou stroomlijnen en de zichtbaarheid van data zou verbeteren. De tool moest ons helpen om onze performantie en het gebruik van resources beter te bewaken. En het moest een flexibel en schaalbaar platform zijn, zodat het ons ook in de toekomst zou ondersteunen. Maar bovenal moest het een krachtige tool zijn met vele mogelijkheden.” Als integrator van bedrijfssoftware wist ESPRiT maar al te goed dat een mix van verschillende toepassingen niet de juiste oplossing is. Enkel een end-to-end oplossing met ruime functionaliteit – van projectbeheer en winstanalyses tot HR – zou ESPRiT voldoende helpen om te slagen in de keiharde consultingmarkt.”

SCHAALBARE END-TO-END PORTAL

Een marktstudie maakte gauw duidelijk dat SAP for Professional Services het enige pakket was met zo'n uitgebreide functionaliteit. “Het nieuwe platform moest in de eerste plaats onze backoffice ondersteunen: financiën, tijdsbeheer, uitgavenrapportering en accounting”, aldus Michael Girke. “Daarnaast moest het een administratieve backbone zijn waarop we zouden kunnen blijven vertrouwen, ook bij fikse groei. ESPRiT is immers flink aan het uitbreiden. We hebben net een aantal kantoren geopend en er zijn plannen voor nog meer nieuwe vestigingen. De oplossing moest vlot in elk kantoor kunnen worden geïnstalleerd, zonder maatwerk of extra toepassingen. Ten derde wilden we een portal, zodat onze consultants altijd en overal toegang zouden hebben tot alle bedrijfsinfo.”

“We hebben nu een duidelijker beeld. We kunnen sneller en beter reageren. Meer nog, we zijn erin geslaagd meer te factureren en onze winst te verhogen, doordat we elke inefficiëntie wegwerken.”

Michael Girke, partner en projectleider voor ESPRiT's Portal project

“Met SAP hebben we het fundament gelegd. Alles wat we kunnen nodig hebben, kunnen we op dat fundament bouwen.”

Michael Girke, partner en projectleider voor ESPRiT's Portal project

TRANSPARANTIE: VAN ZWAKKE SCHAKEL NAAR TROEF

ESPRiT was daarnaast eveneens op zoek naar specifieke mogelijkheden, vooral op het vlak van gegevensbeheer en transparantie. Het consultingbedrijf wou dat de oplossing een overzicht zou

geven op de status van de bedrijfsactiviteiten, in real time en op elk niveau – van de algemene financiële performantie tot de winstgevendheid van individuele projecten en de tijdsbesteding van elke consultant.

“Het was droef gesteld met de transparantie”, geeft Girke toe. “Het duurde vaak veel te lang om kritische bedrijfsgegevens op te vragen. Omdat de accountingprocessen zo inefficiënt

waren, beschikten projectleiders niet over de nodige informatie om snel facturen te maken. Dat had een negatieve invloed op de cashpositie van onze onderneming.”

Met SAP kon ESPRiT die zwakke plek wegwerken. De component die speciaal werd ontwikkeld om tijds- en kostenrapportering te optimaliseren, bevat een gesofisticeerde en tegelijk gebruiksvriendelijke webinterface waar elke medewerker vlot gegevens kan ingeven. Door die self-servicefunctie is het voor de medewerkers een kleine moeite om de juiste gegevens door te spelen. Partners, managers en andere besluitvormers kunnen zo altijd een gedetailleerd, realtime beeld oproepen van de financiële positie van de onderneming en vlug facturen aanmaken. Voor een betere cashflow.

SNELLE ROI, MEETBARE VOORDELEN

ESPRiT kent de geheimen van een succesvolle SAP implementatie. En de organisatie heeft natuurlijk de nodige SAP- en portalexperits in huis om een SAP project tot een goed einde te brengen. Het consultingbedrijf slaagde er dan ook in om het project in een recordtempo rond te krijgen: in nauwelijks vier maanden gingen

SAP for Professional Services en het bedrijfsportaal live. Om te verzekeren dat alle medewerkers vlot met het nieuwe platform aan de slag zouden gaan, besteedde ESPRiT ruime aandacht aan change management. Testgebruikers werden van bij de start bij het project betrokken en interne nieuwsbrieven lichtten de vooruitgang toe.

Kort na de implementatie werden de voordelen al duidelijk. “Ik verwacht dat we onze investering in nauwelijks 15 maanden terugwinnen”, vertelt een tevreden Girke. “Nu merken we al opvallende vooruitgang in onze financiële processen. We hebben een duidelijk, meer gedetailleerd overzicht op onze financiën, inclusief de status van het facturatieproces. Ons cashbeheer is eveneens geoptimaliseerd. En we zien veel beter in hoeverre een individueel project bijdraagt tot onze winstgevendheid.”

ESPRiT kan onmiddellijk nakijken wat elke medewerker kost en wat hij oplevert. Dat is een belangrijke troef in een sector waar personeel de grootste sterkte maar ook de grootste kost zijn. “We hebben nu een duidelijker beeld”, bevestigt Michael Girke. “We kunnen sneller en beter reageren. Meer nog, we zijn erin geslaagd meer te factureren en onze winst te verhogen, doordat we elke inefficiëntie wegwerken.”

De gedetailleerde informatie is zelfs een hulp bij complexe interne beslissingen zoals winstverdeling. Girke: “We zien nu zwart op wit wie wat krijgt en welk aandeel elk project en elke partner hebben in onze bedrijfsresultaten

MEER SAP OM NIEUWE NODEN IN TE LOSSEN

Even belangrijk is dat SAP de flexibiliteit en schaalbaarheid verzekert die ESPRiT nodig heeft om een succesvolle speler te zijn in de uiterst competitieve consultingmarkt. Michael Girke: “We groeien nog altijd a rato van meer dan 100 % per jaar. Er komen alsmaar nieuwe werknemers – dit jaar 200, volgend jaar misschien 300 – en nieuwe kantoren. Er zijn zelfs plannen voor vestigingen in Italië en Frankrijk. Daarom moesten we absoluut een oplossing kiezen die ons niet alleen vandaag, maar eveneens in de toekomst zal steunen. Hoe groot we ook worden, waar we ook werken en welke taal onze nieuwe collega’s ook zullen spreken.”

IN HET KORT

Bedrijfsnaam: ESPRiT Duitsland – www.esprit-consulting.ch

Sector: Consultingservices

Grootste uitdagingen: - Inefficiënte facturatie en rapportering
- Geen zicht op realtime gegevens
- Geen controle over performantie en gebruik van middelen
- Geen informatie om snel op markteisen te reageren

Implementatiepartner: SAP

Oplossing en diensten: SAP for Professional Services (inclusief software voor project-, HR- en klantenbeheer en een portal.)

Succes van de implementatie: Software voor consultingservices en portal geïmplementeerd in nauwelijks vier maanden.

Grootste voordelen: - gestroomlijnde activiteiten
- beter cashbeheer
- mogelijkheid om aandeel van elke medewerker, kosten en winstgevendheid, rechtstreeks op te volgen
- een volledig overzicht van alle relevante zakencijfers
- mogelijkheid om groei te beheren – en competitief te blijven

Hardware: Dell PowerEdge (1650, 1750, 2650)

Besturingssysteem: Microsoft Windows 2000

Om zijn klantenfocus te vergroten en de marketing- en verkoopprocessen te stroomlijnen, implementeert ESPRiT momenteel mySAP Customer Relationship Management (mySAP CRM). “Met SAP,” besluit Michael Girke, “hebben we het fundament gelegd. Alles wat we nog nodig hebben, kunnen we op dat fundament bouwen.”

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



SAP Belgium & Luxembourg

Terhulpesteenweg 166

1170 Brussel

T 0800/50 550

F 02/674 64 00

www.sap.com/belux