

SAP Customer Success Story Fuji Oil Europe



Fuji Oil Europe is de Europese vestiging van de Japanse Fuji Oil groep, een toonaangevende producent van levensmiddelen en oliën. In Gent (België) worden speciale oliën en vetten geproduceerd voor levering aan chocoladeproducenten, fabrikanten van babyvoeding, confiserie- en biscuiteriebedrijven. Fuji Oil Europe stelt in België een kleine 100 mensen te werk en behaalt een jaarlijkse omzet van ongeveer 100 miljoen EUR. Daarnaast zijn er Europese verkoopkantoren in Spanje, Rusland en Polen.

 **FUJI OIL EUROPE**



FUJI OIL EUROPE

STAAT OP EIGEN BENEN MET SAP

Tussen 1992 en 2001 was Fuji Oil Europe een joint venture tussen de groep Fuji Oil en de groep Vandemoortele. Toen Fuji Oil in 2001 de volledige eigenaar werd, moest de Europese vestiging overstappen op een nieuwe IT-oplossing. Het werd SAP. Binnen de joint venture was er op IT-vlak een nauwe samenwerking met de moederbedrijven. Fuji Oil Europe gebruikte het EPR-pakket dat op maat was ontwikkeld door Vandemoortele. Toen hun wegen in 2001 scheidden, moest Fuji Oil Europe op zoek naar een eigen systeem. De deadline was krap: 1 januari 2003.

“We besloten de zoektocht grondig aan te pakken. Het pakket dat we in huis zouden halen, moest nauw aansluiten bij onze strategie en de geplande groei. Het moest in staat zijn om onze sterke punten te ondersteunen, de zwakke processen te versterken en in te spelen op nieuwe opportuniteiten en/of bedreigingen. Daarom namen we eerst onze bedrijfsstrategie kritisch onder de loep, aan de hand van een causaal model”, vertelt Philippe Standaert, Business Process Manager en projectleider.

INTENSIEVE SELECTIE

Het model werd voorgelegd aan de key-users, het Tiger Team. Standaert: “Het team bestond uit twee verantwoordelijken per afdeling, allemaal mensen met een flinke portie dynamisme en veel ervaring binnen ons bedrijf. Bovendien kwamen ze uit de

business en dat was cruciaal; het moest een business en geen IT-project worden. Het Tiger Team toetste het model aan de praktijk en verfijnde het. Zo kregen we een prima basis voor de selectie.”

Het eigenlijke selectieproces nam een start in september 2001. Met hulp van de externe partner Berenschot - die het volledige selectietraject zou begeleiden - werkte het Tiger Team een business case uit. “Daarin werden alle bedrijfsprocessen in detail beschreven”, legt Standaert uit. “De business case was daarnaast een prima hulpmiddel om de scope te bepalen: alles wat niet in het document stond, behoorde niet tot de scope.”

Een aanzienlijk aantal leveranciers van de longlist voldeed niet aan de eisen die in de business case waren beschreven. Er bleven drie kandidaten over. “Zij kregen onze case, een turf van 200 bladzijden, met de opdracht in een workshop van één dag te bewijzen dat hun oplossing voor ons zou werken”, gaat Standaert verder. “Een onmogelijke opgave, dat geef ik toe, maar wij gebruikten het als een testcase om te peilen naar hun interesse.” SAP en partner Delaware Consulting kwamen als winnaars uit de bus. “SAP is een krachtig en betrouwbaar systeem, een echte referentie”, argumenteert Standaert. “De software wordt bovendien overal ter wereld ondersteund door eerste klas partners, wat een must is voor een internationaal bedrijf dat voor IT grotendeels op outsourcing vertrouwt. Ook Delaware Consulting gaf een uiterst betrouwbare indruk. Vooral hun vele referenties in de KMO-sector overtuigden ons.”

De selectieprocedure werd afgerond met een uitgebreide haalbaarheidsstudie. Het projectteam diepte de demo's uit, legde de implementatiescope vast, keek waar aanpassingen nodig waren en maakte afspraken over het vaste budget en de timing.

SPILFUNCTIE VOOR SAP

Eind april was alles klaar voor de implementatie, die gefaseerd zou worden uitgevoerd. Eerste stap was het blueprintstadium, waarbij de demo's, de haalbaarheidsstudie en de business case werden vertaald naar SAP. “We hebben de processen volledig in SAP gemapt”, onderlijnt Standaert. “SAP was de spil en wij pasten ons aan. We beslisten welke componenten we zouden implementeren, hoe ze moesten worden ingericht, enzovoort. Het uitgangspunt was daarbij steevast ‘KIS’, Keep It Simple.”

Na de blueprint zorgde Delaware Consulting voor de parametrisatie en customising van het pakket en voor het (beperkte) maatwerk. De key-users stonden in voor de nodige tests en bijsturing, met als hoogtepunt de pilot case. Standaert: “Ze verwerkten een 20-tal bestaande verkoopcontracten in de testomgeving. Enkel als de tests zouden slagen, zouden we met vertrouwen opstarten

op de voorziene datum. De tests bleken een succes.” Op 1 januari 2003 ging Fuji Oil Europe live met SAP Sales & Distribution, SAP Materials Management, SAP Production Planning, SAP Financials and Controlling en SAP Business Warehouse.

Verliep het allemaal vlekkeloos? “Het was niet altijd eenvoudig, maar het is ons gelukt”, aldus Standaert. “Enkel

voor heel specifieke processen was wat maatwerk nodig en de interfaces met ons kwaliteitssysteem en onze productiecontrole vergden flink wat studiewerk. Maar de mensen van Delaware Consulting beschikten over de nodige expertise.”

“We zijn tevreden over het verloop van het project”, gaat hij verder. “De timing was ontzettend krap, maar dankzij een professionele begeleiding tijdens de selectie en een goed uitgewerkte haalbaarheidsstudie en blueprint hebben we veel tijd gewonnen. Daarnaast waren de inzet en motivatie van de Delaware mensen en van onze eigen crew een garantie voor succes. Fuji Oil

“De software wordt bovendien overal ter wereld ondersteund door eerste klas partners, wat een must is voor een internationaal bedrijf dat voor IT grotendeels op outsourcing vertrouwt.”

Philippe Standaert, Business Process Manager en projectleider, Fuji Oil Europe

Europe had en heeft geen echt technische IT'ers in huis, maar dat verhinderde het project niet. De key-users waren heel competent en konden in elke stap meedenken. Ondanks hun loodzware opdracht bleven ze uiterst gedreven. We hebben hen ook bewust al bij de start bij het project betrokken: zij konden meebeslissen en zo de anderen enthousiasmeren. Er was bovendien een sterke commitment van onze Raad van Bestuur en de directie, wat de motivatie verder in de hand werkte. Met SAP moesten onze mensen leren denken als onderdeel van de ketting en daar is best wat aanpassing voor nodig. Maar ze wisten dat het nieuwe systeem een must was, de directie en key-users steunden het project en de naam SAP betekende vaak een extra stimulans. Alleen zonde dat we niet genoeg tijd hadden voor een grondige opleiding."

"Door de extra functionaliteit en integratie worden meer processen ondersteund dan in het verleden en de globale fit met onze processen is duidelijk verbeterd."

Philippe Standaert, Business Process Manager en projectleider,
Fuji Oil Europe

TOEKOMSTMOGELIJKHEDEN IN OVERVLOED

"Met SAP haalden we een krachtig systeem in huis", besluit Standaert. "Door de extra functionaliteit en integratie worden meer processen ondersteund dan in het verleden en de globale fit met onze processen is duidelijk verbeterd. De toekomstmogelijkheden zijn ook legio. SAP zet de deur open voor opportuniteiten zoals e-business, mobiele toepassingen, enzovoort. Momenteel zitten we in de optimalisatiefase om daarna een stap verder te gaan."

NOG MEER SAP?

Onlangs werd de implementatie van SAP Business Warehouse afgerond, ter optimalisatie van de interne informatiestroom. "Er staat nog heel wat op het verlanglijstje", eindigt Standaert, "misschien roll-outs naar andere sites van de Fuji Oil groep, de

In het kort

SAP Oplossing	SAP Financials, SAP Controlling, SAP Sales & Distribution, SAP Materials Management, SAP Production Planning en SAP Business Warehouse
Hardware Platform	HP Proliant
Besturingssysteem	Windows 2000
Database	SQL Server
Aantal users	43
Implementatietijd	8 maanden
Implementatiepartner	Berenschot en Delaware Consulting

uitbreiding van het systeem naar klanten en leveranciers of een aantal nieuwe modules, zoals de portal SAP Plant Maintenance. We hebben nog geen beslissingen genomen maar ons SAP project is zeker nog niet af, misschien zelfs net begonnen..."

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