

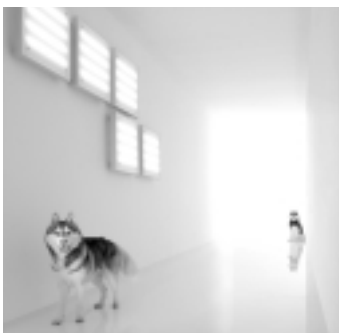
SAP Customer Success Story Consumer Product Goods



Modular Lighting

Instruments ontwerpt, fabriceert en verkoopt verlichtingssystemen die tot ver buiten onze landsgrenzen succes kennen. Ontwerp en productie gebeuren sinds 1980 in Roeselare, de verkoopactiviteiten vinden plaats in het hoofdkantoor en in een aantal buitenlandse verkoopfilialen. **Modular Lighting Instruments realiseerde in 2001 een omzet van 30 miljoen euro en telt 165 werknemers. Om hun enorme groei te ondersteunen, stapte Modular over naar SAP. De implementatie ging gepaard met een doorgedreven veranderingsproces. Resultaat: Modular is klaar voor een schitterende toekomst.**

modular lighting instruments®



MODULAR LIGHTING INSTRUMENTS

KLAAR VOOR EEN SCHITTERENDE TOEKOMST DANKZIJ mySAP.COM

‘Wij omschrijven ons bedrijf graag als eigenzinnig, creatief en innovatief’, begint Dominique Meersman, Marketing Manager. ‘Sinds dag 1 creëren we technisch en conceptueel vernieuwende verlichting.’ Die innovatie en creativiteit wierpen vruchten af; de laatste vijf jaar groeit Modular spectaculair. Vorig jaar zag het management in dat er organisatorisch flink wat bijsturing nodig was om de pedalen niet te verliezen. Meersman: ‘Bij Modular draait alles rond creativiteit, maar door de groei waren te veel mensen met andere taken bezig. Een degelijke reorganisatie en een krachtig ERP-systeem leken ons de oplossing. Door onze taken te stroomlijnen en te automatiseren, zouden we de creatieve trendsetter blijven die we altijd waren geweest.’

VERGAANDE SELECTIE

‘Het pakket waarmee we voor SAP werkten, was op maat ontwikkeld’, vervolgt Rik Scheldeman, ICT Manager. ‘Zeker geen slecht systeem, maar niet goed genoeg voor een bedrijf in expansie. De applicaties waren niet geïntegreerd, veel gegevens waren inconsistent, er was weinig managementinfo en de technologie was verouderd. We hadden nood aan een systeem dat onze nieuwe behoeften zou inlossen.’ Voor Modular met de selectie van de software startte, bracht ze nauwgezet haar behoeften en de bedrijfsdoelstellingen in kaart. Scheldeman: ‘Het nieuwe platform moest de productiviteit verhogen, de workflow

optimaliseren, de voorraadkosten drukken, de time-to-market verbeteren. Kortom: het moest ons helpen om de concurrentie een stap voor te blijven.' Modular pakte de selectie grondig aan. Scheldeman voerde een uitgebreid vooronderzoek uit, stelde een longlist samen en reduceerde die tot een shortlist. 'Ik gebruikte daarbij geen lastenboek omdat ik dat te beperkend vind', legt hij uit. 'Met een lastenboek schrijf je neer wat je verwacht en de leverancier vult dat in, zonder suggesties voor een andere, misschien veel betere, aanpak.' Uiteindelijk kwam SAP als beste oplossing uit de bus. 'Dankzij de onbeperkte functionaliteit biedt SAP voor al onze problemen een oplossing', aldus Scheldeman. 'Bij mijn onderzoek viel het me trouwens op dat veel softwarehuizen verkeerd bezig zijn. SAP heeft de juiste aanpak: innovatief, toekomstgericht en gefocust op standaardsystemen. Daardoor is SAP een stabiele partner.'

IMPLEMENTATIE IMPLICEERT VERANDERINGSPROCES

Een goed pakket gaat de mist in als het verkeerd geïmplementeerd wordt. Daarom besteedde Modular veel aandacht aan de selectie van de implementator. Scheldeman: 'De demo van The Vision Web sprak mij snel aan; het was duidelijk dat ze onze noden volkomen begrepen. Daarnaast waren ook hun referenties, de hardware-ondersteuning en de vaste prijs doorslaggevend.' En er was nog meer. Voor Modular was de implementatie het uitgelezen moment om de organisatie te stroomlijnen. Daar konden de mensen van ChangeVision, deel van The Vision Web, bij helpen. 'Een implementatie is pas succesvol als die goed doordacht gebeurt', legt Scheldeman uit. 'Voor de implementatie namen wij kritisch onze processen en organisatie onder de loep en legden we duidelijke doelstellingen vast. Dankzij de inzet van onze partners en de motivatie van onze eigen mensen, verliep de implementatie vlot', aldus Scheldeman. 'Op 3 januari 2002, acht maanden na de start, gingen we live met SAP Project Planning, SAP Materials Management, SAP Sales & Distribution, SAP Financial en SAP Controlling.'

ORGANISATIE STUKKEN EFFICIËNTER

De doelstellingen voor de implementatie waren duidelijk: het nieuwe platform moest een concurrentievoordeel opleveren en tegelijkertijd kostenbesparend zijn. 'SAP lost die verwachtingen

In het kort

SAP Oplossing	SAP PP, SAP MM, SAP SD, SAP FI en SAP CO
Hardware Platform	HP
Operating System	NT
Database	SQL
Aantal users	51
Implementatietijd	8 maanden
Implementatiepartner	The Vision Web

zeker in', zegt Meersman. 'Cijfers geven we liever niet, maar de ROI is aanzienlijk. We plannen beter, leveringstermijnen zijn korter en de service ging er flink op vooruit. Onze mensen hebben weer tijd voor hun kernactiviteit: creatief zijn.' 'Eigenlijk kunnen we stellen dat de hele organisatie gewoon veel efficiënter is geworden', vult Scheldeman aan. 'En dat hebben we te danken aan de doorgedreven herstructurering en aan de goede implementatie van SAP.'

GOEDE RAAD...

Of Modular tips heeft voor bedrijfsleiders die voor een SAP implementatie staan? Scheldeman: 'Om problemen te vermijden tijdens de implementatie, is het cruciaal dat ze hun doelstellingen op voorhand in kaart brengen. Daarnaast is het ook belangrijk dat ze openstaan voor verandering. Als ze dat doen, zullen de voordelen van SAP de verwachtingen overstijgen.' Modular is alvast overtuigd. Momenteel wordt de SAP implementatie uitgebreid met SAP Warehouse Management en werd de voorstudie gestart naar SAP Business Warehouse.