

ORAKEL VINDT HET ANTWOORD OP ZIJN NODEN: SAP BUSINESS ONE



“WE WERKEN STUKKEN EFFICIËNTER EN PROFESSIONELER. EN DAAR VAREN NIET ALLEEN WIJ MAAR OOK DE KLANT WEL BIJ.”

Els Van den Blik, IT-verantwoordelijke, Orakel

Orakel fabriceert en verkoopt identificatie-producten, zoals polsbandjes en rugnummers. Om haar indrukwekkende groei te stimuleren en consolideren, kiest de onderneming resoluut voor klantvriendelijkheid, innovatie en efficiëntie – en voor SAP Business One.

“Sinds 1996 kent Orakel een explosieve groei”, vertelt oprichtster Poel van den Eynde. “Tot in 2004 gebruikten we een maatoplossing in Microsoft Access om het verkoopgebeuren op te volgen. Het platform kon de groei echter onmogelijk bijbenen.” Orakel nam contact op met SAP partner Ordina en was meteen enthousiast.

Snel resultaat

“We bestudeerden onze organisatie en brachten op basis van die analyse alle vereisten in kaart”, legt IT-verantwoordelijke Els Van den Blik uit. “Ordina en SAP zorgden daarna voor een vlotte implementatie. Ordina heeft alle verwachtingen ingelost. Ze werkten flexibel, oplossingsgericht, kritisch en dachten met ons mee, in elke stap van het project. Net als de mensen van SAP trouwens.” Nauwelijks drie maanden na het startschot, kon Orakel met het gloednieuwe SAP platform aan de slag.

Opvallend efficiënter

Vandaag kunnen de collega's in het buitenland via een VPN-connectie rechtstreeks inloggen op de nieuwe, centrale terminalserver in Retie. Zo beschikt Orakel over een centraal systeem waarmee de verkoop, voorraad, enz. van alle vestigingen geïntegreerd wordt beheerd. De foutenmarge is sterk gereduceerd en het percentage openstaande facturen slonk van 10 naar 2 %.

Met SAP Business One optimaliseerde Orakel eveneens het voorraadbeheer. Elk product krijgt bij binnenkomst een SAP code en gaat het systeem in. Is het uitgestuurd, dan wordt het verwijderd. Zo heeft Orakel een perfect zicht op welke artikelen leverbaar zijn en welke moeten worden besteld. Met technische ondersteuning van pakketdienst UPS ontwikkelde Ordina ook een speciale verzendingsmodule voor de leveringen. Door een rechtstreekse connectie tussen SAP Business One en het UPS-systeem kan de klant op de website van UPS de status van zijn pakje opvolgen. Een mooi staaltje van extra dienstverlening.

“En we beschikken eindelijk over managementinfo. Elke maand krijgen we online een gedetailleerd overzicht van de verkoop in Europa. Da's een prima basis voor marktanalyses”, vervolgt Els Van den Blik. “Samengevat: we werken stukken efficiënter en professioneler. En daar varen niet alleen wij maar ook de klant wel bij.”

Zuurstof voor Orakel

“De slogan: ‘SAP Business One, zuurstof voor uw KMO’, klopt helemaal. Door het nieuwe platform krijgen wij weer ademruimte: ruimte om na te denken over nieuwe producten, over nieuwe markten, enz. En da's natuurlijk het fundament van alle verdere groei”, besluit Dirk Spooren.



Orakel

Retie, België

www.orakel.com

- Fabricage en verkoop van identificatieproducten
- 32 medewerkers

Grootste troeven van SAP Business One:

- Geoptimaliseerd beheer van de verkoop, de voorraad, etc. van alle vestigingen
- Sterk gereduceerde foutenmarge
- Overzicht van alle openstaande facturen

Implementatiepartner:

Ordina - nu in joint venture met Acteon