

SAP Customer Success Story Automotive



Subaru Europe is het Belgisch filiaal van het Japanse Fuji Heavy Industries, een concern dat vooral bekend is als autoconstructeur, maar ook vliegtuigen en ander rollend materieel produceert. De Belgische vestiging, opgericht in 1989, koopt wisselstukken en accessoires in Japan en verdeelt die in Europa. Daarnaast worden in België, behalve allerlei accessoires, alle wisselstukken van de Subaru wagens ontwikkeld. En binnenkort verkoopt Subaru Europe de JUSTY G3X auto. Een krachtige SAP backbone en e-business oplossing ondersteunen deze activiteiten.

 **SUBARU**



SUBARU EUROPE

SUBARU EUROPE DRIJFT EFFICIËNTIE TEN TOP MET mySAP BUSINESS SUITE

‘Subaru Europe is een klein bedrijf, met momenteel slechts 14 medewerkers, maar we hebben wel een goed doordacht softwaresysteem nodig met uitgebreide functionaliteit’, begint Hiromi Tsukuda, President van de onderneming. ‘Voor de boekhouding van onze wisselstukken, bijvoorbeeld. Wij besteden de productie van de wisselstukken die we ontwerpen uit aan bedrijven over heel Europa. Het eindproduct gaat rechtstreeks van de fabriek naar de klant. Boekhoudkundig is dit een complex gebeuren. Ook efficiënt stockbeheer is voor ons cruciaal omdat we de voorraad in ons Antwerpse magazijn moeten beperken. Verder is e-commerce onontbeerlijk en is verregaande automatisering nodig om efficiënt samen te werken met het moederbedrijf in Japan, over de tijdzones heen.’

GRONDIGE SELECTIE

Het platform dat Subaru Europe tot in 2001 gebruikte, was 12 jaar oud en de functionaliteiten waren beperkt. Het bedrijf besloot te investeren in een nieuw softwarepakket. Ze brachten hun vereisten gedetailleerd in kaart en kregen een tiental reacties. Na uitgebreid onderzoek en tests kwam SAP als beste uit de bus. Eric Mets, Administration Manager: ‘SAP was de enige die een sluitende oplossing bood voor onze "triangle traffic", het systeem waarbij producten die geproduceerd worden in bijvoorbeeld Duitsland, rechtstreeks van de fabriek naar de Duitse klant gaan.

En er waren nog andere aspecten waar enkel SAP geen problemen mee had, zoals ons leveringssysteem waarbij we een onderscheid maken tussen normale en dringende bestellingen. Bij de selectie was een groot deel van ons personeel betrokken, en zij waren snel overtuigd van de kwaliteiten van SAP.'

ONVERHOOPT SNELLE IMPLEMENTATIE

In december 2001 ondertekende Subaru Europe de samenwerkingsovereenkomst met SAP. Ordina werd de implementatiepartner. 'We kozen voor een traditionele implementatie maar wilden wel een accelerated solution, kort en krachtig', geeft Mets aan. 'Onze timing was krap: op 1 april 2002 wilden we live gaan met de ERP- backbone, op 1 september met de e-commerce oplossingen en de website.'

Een interne reorganisatie leek oorspronkelijk roet in het eten te gooien. Tsukuda: 'Tijdens het SAP project werden de drie Europese vestigingen samengevoegd onder de verantwoordelijkheid van de Brusselse zetel. Gevolg: een gewijzigde – complexere – boekhouding en een meer uitgebreide rapportering naar Japan.'

Ondanks de slechte timing slaagde de onderneming in haar opzet: in april 2002 ging ze live met SAP voor Sales & Distributie, SAP voor Materials Management, SAP Finance/Controlling en SAP Fixed Assets.

'In nauwelijks vier maanden tijd slaagden we erin de ERP-backbone te activeren, zonder de dagelijkse werking in het gedrang te brengen', vertelt Mets. 'Dat succes hebben we te danken aan de motivatie van ons projectteam - dat we zo goed mogelijk probeerden te ondersteunen - en van Ordina. De all-round consultants begrijpen onze business volkomen en kennen SAP van naadje tot draadje. Zo konden ze hun fixed price/fixed date afspraak nakomen.'

Fase twee van het SAP project omvatte de introductie van de website en de bijhorende e-business. De implementatie verliep vlot, er werd een maand getest en op 1 oktober, zoals gepland, werd de website opengesteld voor alle distributeurs.

EEN DIKKE 10 VOOR SAP

Of Subaru Europe resultaten ziet van hun inspanningen? 'Zeker', bevestigt Mets. 'Op tal van vlakken. Ons stockbeheer, dat traditioneel een knelpunt is in onze sector, is gevoelig verbeterd. We kunnen de status van elke order opvolgen, de voorraad nauwgezet bijhouden, enzovoort. Ook op boekhoudkundig vlak niets dan vooruitgang. De berekening van de "cost of sales" waarden, vroeger een ingewikkelde procedure, verloopt vlekkeloos. De mogelijkheden voor managementinfo hebben we nog niet ten volle benut, maar de rapportering gebeurt al opvallend sneller en accurater.'

De e-business website, een van de belangrijkste beweegredenen om naar een nieuw ERP-systeem over te stappen, is het paradepaardje van Subaru Europe. Tsukuda: 'Het nieuwe systeem schoeit de communicatie met onze distri-

buteurs op een totaal nieuwe leest. Klanten kunnen online de prijzen, voorradige artikelen en de status van hun bestellingen opvolgen in real time. Ze kunnen facturen en packinglijsten opvragen en online bestellen. Zo bieden we onze distributeurs een veel betere service. Wat ook de eindklanten ten goede komt.' 'De website werd snel een succes', vult Mets aan. 'Veel klanten schakelden onmiddellijk over naar e-commerce. Dankzij de krachtige ERP-backbone kunnen we hun bestellingen onmiddellijk verwerken. Vroeger waren drie personeelsleden nodig voor het afhandelen van de bestellingen, vandaag nog een. Van tijdswinst gesproken ...'

'Veel klanten schakelden onmiddellijk over naar e-commerce. Dankzij de krachtige ERP-backbone kunnen we hun bestellingen onmiddellijk verwerken. Vroeger waren drie personeelsleden nodig voor het afhandelen van de bestellingen, vandaag nog een. Van tijdswinst gesproken ...'

Eric Mets, Administration Manager, Subaru Europe

'Ons stockbeheer, dat traditioneel een knelpunt is in onze sector, is gevoelig verbeterd. Ook op boekhoudkundig vlak niets dan vooruitgang.'

Eric Mets, Administration Manager, Subaru Europe

WEBSITE UITBREIDEN

De verantwoordelijkheden van Subaru Europe nemen toe. Binnenkort staat het Belgische filiaal in voor alle wisselstukken van de Subaru modellen, wat betekent dat ze veel grote volume artikelen zullen moeten verhandelen. Daarnaast zullen ze de JUSTY G3X wagens commercialiseren. 'Ondanks de extra workload zullen we niet veel extra personeel hoeven inschakelen, dankzij de SAP backbone en e-commerce oplossingen', aldus Mets. 'Binnenkort staat een uitbreiding van de website op de agenda. De nieuwe website voor de verkoop van wagens moet online staan tegen de zomer van 2003, die van de wisselstukken tegen oktober 2003. En we hebben alle vertrouwen in de goede afloop.'

In het kort

SAP Oplossing	mySAP Business Suite: SAP voor Sales & Distributie, SAP voor Materials Management, SAP Financials, SAP Controlling en SAP Fixed Assets
Hardware Platform	HP
Operating System	Windows 2000
Database	SQL
Aantal users	11
Implementatietijd	SAP R/3: 4 maanden
Implementatiepartner	Ordina



THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



SAP Belgium N.V.
Terhulpesteenweg 166
B-1170 Brussel
T +32 (0)2 674 65 11
www.sap.com/belux