

SAP Customer Success Story Consumer Product Goods



De Topcom groep is ontstaan in 2001 na een fusie van het Belgische telecombedrijf **Topcom** en het Zweedse datacombedrijf **Incom**. Dankzij de jarenlange ervaring en kennis van beide ondernemingen is **Topcom** een sterke groeier in de markt van telecom- en dataproducten voor consumenten en SoHo's (Small office/home office). De onderneming telt vandaag 75 medewerkers, verspreid over verschillende Europese vestigingen. Ze realiseerde in 2002 een omzet van 47 miljoen EUR. Om de verdere groei te ondersteunen, vertrouwt **Topcom** op **SAP**.

TOPCOM®



TOPCOM

TOPCOM VERBINDT VESTIGINGEN OVER DE GRENZEN HEEN MET mySAP BUSINESS SUITE

Topcom beschikt over vestigingen in tal van Europese landen. Het operationele hoofdkantoor, met R&D, marketing, logistieke en IT-afdelingen, bevindt zich in België. In Zweden huist de financiële holding. Daarnaast zijn er verkoopkantoren in België, Nederland, Noorwegen, Zweden, Denemarken en sinds begin 2003 ook in Hong Kong. In alle andere Europese landen werkt Topcom met officiële en exclusieve verdelers. Voor de productie vertrouwt Topcom via outsourcing op een reeks Aziatische bedrijven.

Gunter Vanhasbroeck, CFO: 'Tot voor een paar jaar werkte elke Topcom vestiging met een eigen softwareplatform, zonder enige integratie. Dat zorgde voor gebrekkige communicatie en heel wat administratieve rompslomp. De intercompany flows, bijvoorbeeld, waren bijzonder complex.'

ONTERECHT VOORORDEEL

In 2000 besliste Topcom de manier van werken drastisch om te gooien. Ze wilden een geïntegreerd softwareplatform dat de vestigingen dichter bij elkaar zou brengen en zo de efficiëntie zou opdrijven, zowel op vlak van logistiek als van financiën. Automatische intercompany flows en een betere stockrotatie waren daarbij twee cruciale doelstellingen.

‘We brachten onze noden nauwgezet in kaart en bestudeerden de markt uitvoerig’, vertelt Tom Verstraeten, IT Manager. ‘Belangrijke voorwaarde was dat de leverancier internationale ondersteuning kon bieden.’ Topcom stelde een longlist samen, reduceerde die tot een shortlist, maar vond niet onmiddellijk het gedroomde pakket. Tot ze met SAP in contact kwamen. ‘We hadden SAP niet in overweging genomen uit overtuiging dat een SAP oplossing voor ons veel te hoog gegrepen was’, aldus Vanhasbroeck. ‘Dat bleek een vergissing. SAP was het enige platform dat onze noden voor 90% standaard kon dekken. Andere pakketten voorzagen meer dan 50% maatwerk. Het was Ordina die ons over de streep trok. Via The Lodge beheert Ordina onze hardware. Zij vertelden dat SAP ook oplossingen biedt voor kleinere ondernemingen en samenwerkt met partners die de markt van KMO’s door en door kennen. Veel meer argumenten hadden we niet nodig om voor SAP te gaan.’

GROOT COMMITMENT VAN ALLE BETROKKENEN

In april 2002 kwam het SAP project bij Topcom uit de startblokken. Ordina werd de implementatiepartner. Verstraeten: ‘Ze leerden ons dat een goed afgelijnde scope, waarbij ook rekening wordt gehouden met de toekomst, een sleutel tot succes is bij elk SAP project. Samen met ons besteedden de consultants daarom ruime aandacht aan het vastleggen van de scope. Daarbij inventariseerden we niet alleen onze huidige, maar ook onze toekomstige noden.’

Na de blueprint werd de SAP software geïntegreerd. Om de consistentie tussen de verschillende landen en de efficiëntie van de implementatie te garanderen, werden alle projecten eerst in België, de hoofdzetel, uitgevoerd. Daarna werden ze getoetst aan de noden van de andere Europese vestigingen.

De implementatie verliep vlot. De grote betrokkenheid van de medewerkers en van het management, in alle landen, droeg daar sterk toe bij. Ook Ordina leverde goed werk. ‘Zij toonden zich een betrouwbare partner met opvallende meerwaarde’, prijst Vanhasbroeck. ‘Eerst en vooral door hun doorgedreven wil om onze onderneming helemaal te kennen voor ze aan de slag gingen. Door grondige gesprekken vormden ze zich een beeld van onze onderneming en haar behoeften. En ze toonden commitment en motivatie.’

Topcom ging, zoals vastgelegd in de samenwerkingsovereenkomst met Ordina, live in januari 2003 met SAP Financials, SAP Controlling, SAP voor Sales & Distributie en SAP voor Material Management. Alle Topcom vestigingen, behalve Hong Kong, werken sindsdien met SAP.

OPTIMALE STOCKROTATIE EN EENVOUDIGE INTERCOMPANY FLOWS

Een systeem dat alle kantoren integreert en bijgevolg de werking optimaliseert, dat had Topcom voor ogen bij de lancering van het SAP project. En daar zijn ze in geslaagd. ‘De voordelen werden snel duidelijk, op alle vlakken’, vertelt Verstraeten. ‘Het stockbeheer, bijvoorbeeld, is sterk verbeterd. In onze sector, waar producten om de paar maanden veranderen, moet voorraad tot het strikte minimum worden beperkt. Met SAP is er perfecte stockrotatie: verkopers in om het even welke vestiging zien in welk land het bestelde product beschikbaar is en kunnen onmiddellijk

een bestelling plaatsen. Door de integratie van financiën en logistiek worden de documenten voor de intercompany flows automatisch opgemaakt. Dat zorgt voor een indrukwekkende vereenvoudiging van wat vroeger een uiterst complexe situatie was. Al die verbeteringen komen trouwens ook onze klanten ten goede. We kunnen nu heel snel en flexibel op elke vraag

‘We hadden SAP niet in overweging genomen uit overtuiging dat een SAP oplossing voor ons veel te hoog gegrepen was. Dat bleek een vergissing. SAP was het enige platform dat onze noden voor 90% standaard kon dekken.’

Gunter Vanhasbroeck, CFO, Topcom

inspelen.' 'Door de vlotte communicatie tussen alle vestigingen, de eenduidige informatie en de transparantie is het groepsgevoel toegenomen, over de grenzen heen', vult Vanhasbroeck aan. 'En dat stimuleert alle medewerkers.'

'Met SAP hebben we de fundamenten gelegd voor onze verdere groei.'

Tom Verstraeten, IT Manager, Topcom

FUNDAMENTEN VOOR STEVIGE GROEI

Binnenkort wordt de Topcom vestiging in Hong Kong in het SAP systeem geïntegreerd. En de implementatie van de CRM-modellen staat op de agenda. 'Met SAP hebben we de fundamenten gelegd voor onze verdere groei', besluit Tom Verstraeten.

In het kort

SAP Oplossing	mySAP Business Suite: SAP Financials, SAP Controlling, SAP voor Sales & Distributie en SAP voor Material Management
Hardware Platform	HP
Database	SQL
Aantal users	52
Implementatietijd	8 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