

SAP Customer Success Story



Toen Jean-Jacques en Jacqueline **Sioen** in 1960 hun eerste coatinglijn lanceerden, hadden ze niet durven dromen dat **Sioen Industries** ooit de wereldspeler zou worden die het vandaag is. **Sioen** telde in 2006 39 dochterondernemingen, 4600 werknemers en een omzet van circa 340 miljoen euro. Daarmee is de groep de globale marktleider in gecoat technisch textiel en industriële beschermingskledij, én nichespecialist in fijnchemicaliën. **Sioen** voert ook de markt aan in het verwerken van technisch textiel in halffabrikaten en technische eindproducten. Om de verdere expansie van het bedrijf te ondersteunen, is **Sioen** gestart met een omvangrijke SAP uitrol.

SIOEN INDUSTRIES



Sioen

BESCHERMING DOOR INNOVATIE BIJ SIOEN. DE MOTOR: SAP

Een groep zoals Sioen leiden, is geen sinecure. Het bedrijf bedient productie-eenheden in 16 verschillende landen, verkoopt aan 80 landen en breidt voortdurend zijn wereldwijde organisatie uit. De drie Sioen-divisies – coating, processing en confectie – krijgen vanuit het hoofdkwartier in Ardoosje ondersteuning op het vlak van marketing, financiën, HR, juridische aangelegenheden en ICT. Het was in dit hoofdkwartier dat men besloot om met SAP in zee te gaan. Jeroen Mouton, CIO bij Sioen, legt uit: “Dankzij een doordachte strategie van fusies, overnames en interne groei, steeg onze omzet van 85 miljoen euro in 1996 naar 316 miljoen euro in 2005. Die snelle groei van een relatief kleine onderneming naar een groot bedrijf heeft een grote impact op onze werking. Om de groei efficiënt te sturen, hadden we nood aan harmonisatie. Daarom wilden we een uniform IT-systeem voor alle divisies en continenten.”

GROEI STUURT NOOD AAN HARMONISATIE

Om aan de nieuwe richtlijnen rond corporate governance te voldoen, moest Sioen in 2004 zijn IT-platform grondig onder de loep nemen. Daarbij wilde de groep niet over één nacht ijs gaan. De IT-selectieprocedure werd heel serieus aangepakt. Voor een eerste ‘as is - to be’-studie, klopte Sioen aan bij IBM. “Uit vier consultancybureaus kozen we voor IBM, wegens hun vele referenties. We geloofden dat zij ons, op basis van vele jaren ervaring, ‘best practice’ ondersteuning konden bieden”, aldus Jeroen Mouton.

De Sioen-IBM tandem voerde een gap-analyse uit en stelde een gedetailleerde checklist op van functionele vereisten. Die lijst vond zijn weg naar zes softwareaanbieders, waarvan er drie werden weerhouden. Na een gedetailleerde evaluatie – via demo's, workshops, scorecard, ... – bleef enkel SAP over. De functionaliteit van de SAP software bleek het beste aan te sluiten bij de vooropgestelde functionele vereisten van Sioen. SAP bood de sectorspecifieke Mills and Apparel oplossing aan, gebaseerd op 'best practices', die perfect beantwoordden aan Sioens noden. Bovendien zouden optionele SAP componenten, zoals SAP planning (APO), HR of Plant Maintenance componenten, een oplossing kunnen bieden voor bijkomende noden.

SAFIRE OP DE RAILS

Op zoek naar een partner voor de implementatie van de geplande SAP software, viel de keuze na een selectieronde opnieuw op IBM. Vóór de aftrap besloot het Sioen-IBM team om IBM's 'best practice' implementatiemethodologie toe te passen. Het tekende een projectcharter uit, waarin duidelijke objectieven en project management tools werden gespecificeerd, zoals de documentatieportal, communicatie, enz. Daarnaast zette het team een nieuwe Series I-serverinfrastructuur op.

In januari 2006 was de groep helemaal klaar voor het SAFIRE project (Standardisation, Alignment, Flexibility, Integration and REalistic approach). De eerste stap, het definiëren van de template, was cruciaal. "De template moest ons helpen om trouw te blijven aan onze doelstellingen", aldus Jeroen Mouton. "We zitten nog middenin de SAP uitrol maar plukken nu al de vruchten van onze keuze. De uitrol gebeurt in vier golven maar dankzij de degelijke template kunnen we gelijktijdig op verschillende golven werken."

"Tijds winst zal het personeel grotendeels verlossen van administratieve taken, waardoor ze tijd kunnen vrijmaken voor opdrachten met meer toegevoegde waarde."

Jeroen Mouton, CIO Sioen

ESSENTIËLE STAPPEN NAAR SUCCES

De ultieme SAFIRE deadline ligt eind 2007. Tegen dan wil Sioen SAP op volle toeren zien draaien in zijn 39 ondernemingen wereldwijd. Jeroen Mouton heeft vertrouwen in het slagen van het project. Een nauwgezette voorbereiding en toewijding van het senior management ziet hij als de sleutels tot succes: "Bij de start

moet je een reeks duidelijke doelen vooropstellen. Zorg er daarna voor dat je trouw blijft aan die doelstellingen, in elke fase van het project. Wat betreft de toewijding van het management: die hebben we sinds dag 1. Het management is dermate overtuigd van het belang van dit project dat ze er zelf veel

tijd in willen investeren en er begrip voor hebben dat teamleden minder tijd overhouden voor niet-SAFIRE taken." Sioens CIO erkent ook dat een vlotte implementatie een goede communicatie vereist met alle Sioen-personeelsleden, een hoge graad van partnerbekwaamheid en een intieme samenwerking met zowel IT- als businessmensen. Vanaf de selectie van de software tot en met de implementatie ervan.

WINST IN TIJD, RESOURCES EN TRANSPARANTIE

Eens SAP volledig up en running is, verwacht Sioen dat het platform hen zal helpen om te focussen op de juiste klanten en producten, wat zal leiden tot een verbetering van de marges. "Tijds winst zou het personeel grotendeels moeten verlossen van administratieve taken, waardoor ze tijd kunnen vrijmaken voor opdrachten met

meer toegevoegde waarde. Verdere voordelen worden verwacht op het vlak van bedrijfstransparantie en uniformisering, en daardoor ook het financiële beleid", aldus Mouton.

De SAP agenda van Sioen zit volgeboekt tot de go live eind 2007. "Op dit moment ligt onze focus op het standaard SAP pakket", concludeert projectleider Mouton. "Zolang de fundamenten niet zijn gelegd, laten we ons niet afleiden door 'nice-to-haves' of andere SAP componenten zoals mySAP CRM, APO, PLM of EDI. Dit betekent niet dat we ze later niet in overweging zullen nemen. Bij Sioen geloven we in een duurzame, langetermijngroei, een scenario waarin SAP zeker een sleutelrol zal spelen."

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



SAP Belgium & Luxembourg

Terhulpesteenweg 166

1170 Brussel

T 02/674 65 11

F 02/674 64 00

www.sap.com/belux