

ORAKEL A TROUVÉ LA RÉPONSE À SES BESOINS: SAP BUSINESS ONE



“NOUS TRAVAILLONS DE MANIÈRE NETTEMENT PLUS EFFICACE ET PLUS PROFESSIONNELLE. LA SATISFACTION EST GÉNÉRALE, TANT CHEZ LE CLIENT QU’AU SEIN D’ORAKEL.”

Els Van den Blik, Responsable Informatique, Orakel

Orakel fabrique et vend des produits d'identification. Afin de stimuler et de consolider sa croissance, l'entreprise a résolument opté pour la convivialité, l'innovation et l'efficacité - ainsi que pour SAP Business One.

“Depuis 1996, Orakel connaît une croissance explosive”, explique la fondatrice, Poel van den Eynde. “Jusqu’en 2004, nous utilisions une solution Microsoft Access sur mesure pour le suivi de nos ventes. Toutefois, la croissance était telle que la plate-forme a vite été dépassée. C’est pourquoi nous avons pris contact avec Ordina.”

Des résultats rapides

“Nous avons analysé notre organisation et identifié nos besoins”, explique la Responsable Informatique Els Van den Blik. “Ordina et SAP se sont ensuite chargés de l’implémentation. Ordina a travaillé de manière souple, a fait preuve d’esprit critique et a réfléchi avec nous à chaque étape du projet. Tout comme les gens de SAP d’ailleurs.” Trois mois après le coup d’envoi, Orakel pouvait se mettre au travail avec la nouvelle plate-forme.

Une efficacité nettement accrue

Aujourd’hui, les collègues dans les implantations à l’étranger se connectent directement au nouveau serveur central situé à Retie. Orakel dispose ainsi d’un système central pour gérer de façon intégrée les ventes, les stocks, etc. des implantations. La marge d’erreur est fortement réduite et le pourcentage des factures en suspens est passé de 10 à 2 %.

Avec SAP, Orakel a également optimisé la gestion de ses stocks. Dès son arrivée, chaque produit se voit attribuer

un code SAP et est entré dans le système. Dès qu’il est expédié, il est éliminé des fichiers. L’entreprise sait ainsi en permanence quels articles peuvent être livrés et quels articles doivent être commandés. Avec le support technique de UPS, Ordina a d’ailleurs développé un module spécialement conçu pour les livraisons. Grâce à une connexion directe entre SAP Business One et le système UPS, le client peut suivre les colis sur le site web d’UPS. Un bel exemple de service à valeur ajoutée.

“Et enfin, nous disposons d’informations concernant la gestion. Chaque mois, nous recevons un aperçu détaillé des ventes en Europe. Une excellente base pour nos analyses de marché”, ajoute Els Van den Blik. “En un mot, nous travaillons de manière nettement plus efficace et plus professionnelle. La satisfaction est générale, tant chez le client qu’au sein d’Orakel.”

De l’oxygène pour Orakel

“Le slogan ‘SAP Business One, Oxygène pour votre PME’ est tout à fait pertinent. Cette nouvelle plate-forme nous permet véritablement de respirer: il nous est désormais loisible de réfléchir à de nouveaux produits, de nouveaux marchés, etc. Il s’agit naturellement là de la base de toute croissance”, dit en conclusion le co-fondateur Dirk Spooren.



Orakel

Retie, Belgique

www.orakel.com

- Fabrication et vente de produits d'identification
- 32 collaborateurs

Atouts majeurs de SAP Business One:

- Gestion optimisée des ventes, des stocks, etc. à partir de tous les bureaux
- Marge d'erreur fortement réduite
- Aperçu de toutes les factures en suspens

Partenaire d'implémentation:

Ordina - maintenant en joint venture avec Acteon