

Microsoft Dynamics AX herleeft bij EVS dankzij Avanade

Om zijn groei, de complexere klantenprojecten en een ruimer productaanbod te ondersteunen, had EVS nood aan een nieuwe ERP-implementatie. Het in België gevestigde internationale bedrijf besloot voort te bouwen op Microsoft Dynamics AX, dat door Avanade werd geïmplementeerd.

Achtergrond

EVS is een jong Belgisch bedrijf dat hardware en software oplossingen aanbiedt voor de broadcastsector. Het bedrijf reikt zijn klanten doelgerichte oplossingen aan op basis van een brede productenwaaier waaronder een krachtige XT videosever en een server voor herhalingen in slow motion. Dit zijn nog altijd de paradepaardjes van EVS. Sinds zijn oprichting, zo'n 20 jaar geleden, evolueerden de activiteiten van EVS zich van het leveren van producten naar complex projectbeheer.

“We boren nu nieuwe marktsegmenten aan. Projectbeheer zal in de toekomst steeds meer aan belang winnen”, zegt Philippe Gilbert, IS-manager bij EVS. Het bedrijf telt vandaag ongeveer 500 werknemers, tewerkgesteld in het hoofdkwartier in Seraing of in een van de 20 kantoren wereldwijd, waaronder R&D-afdelingen in Toulouse, Parijs, Brussel, Luik, Weiterstadt (Duitsland) en China, en distributiebedrijven in Hongkong en New Jersey (VS). “Onze wereldwijde aanwezigheid is vanaf onze start altijd een essentiële succesfactor geweest”, zegt Philippe Gilbert.

Eén geïntegreerde oplossing

Het verhaal van EVS is er een van continue, organische groei, waarvoor een uiterst performant IS-platform (Information Systems) vereist is.

Zo'n tien jaar geleden besliste EVS om diverse oplossingen die binnen de onderneming naast elkaar werden gebruikt, zoals systemen voor boekhouding, orderbeheer en inventaris te vervangen door Microsoft Dynamics AX 3.0.

“Het was de bedoeling alle behoeften van het bedrijf af te dekken met één geïntegreerde oplossing”, stelt Philippe Gilbert. “Dit omvat de verkoop, bestellingen, productie, logistiek, ...”

Dat plan ging helaas de mist in. De IS-manager herinnert zich: “Dynamics AX was toen nog geen matuur product. En we wisten niet hoe we onze processen moesten stroomlijnen of onze werknemers voorbereiden.”

Om de ontbrekende schakels af te dekken werden webtoepassingen ontwikkeld, bijvoorbeeld om verkooporders of leveringsprocessen af te handelen. Het bedrijf evolueerde hierdoor steeds meer naar een versplinterde IS-omgeving met geïsoleerde silo's. “Op dat moment greep onze CFO in”, legt Philippe Gilbert uit.

“We wisten dat we zo niet verder konden blijven werken. Maar we beseften ook dat we voor een lang en moeilijk change management proces stonden.”

De juiste partner

De eerste uitdaging voor EVS was om nieuwe interesse op te wekken voor een nieuw project met Dynamics AX.

Een audit van de processen bevestigde dat het bedrijf dringend een sterke backoffice nodig had. “De audit bracht aan het licht dat het eerste plan inderdaad mislukt was”, vervolgt Philippe Gilbert. “Het was duidelijk dat we met Dynamics AX voortwilden, maar dat we hiervoor de ondersteuning nodig hadden van een partner.” EVS wilde een partner met de juiste omvang, kennis en ervaring, en koos ervoor om het nieuwe ERP-project te lanceren met de hulp van Avanade. “We gebruikten al – met succes – de modules voor boekhouding en uitgaande betalingen, zodat we ons konden focussen op functies die al lange tijd ongebruikt bleven.” De ondersteuning van de inkomende betalingen was essentieel voor het succes van het project. “Daarom pakten we dit aspect als eerste aan. Uiteindelijk draait het allemaal om verkoop, toch? Het was absoluut essentieel om te komen tot één interface voor alle verkoop- en consignatieactiviteiten, inclusief renting en leasing van

apparatuur.” Na de inkomende betalingen implementeerde EVS ook de functionaliteit voor de ondersteuning van transacties tussen bedrijven, voorraadbeheer en logistieke processen.

EVS bleef bij zijn werknemers op de voordelen van Dynamics AX hameren. “We organiseerden een kleine roadshow om te tonen hoe Dynamics AX ons kon helpen in de belangrijkste vestigingen wereldwijd”, legt Philippe Gilbert uit.

“Er volgde ook een seminarie om de managers en topmedewerkers onder te dompelen in de ERP-mindset en ze ervan te overtuigen dat samenwerking noodzakelijk is, geen aparte silo's.”

Volgens Philippe Gilbert is dit de echte sleutel tot succes met ERP. “Om te beginnen legden we de volledige value chain van een ERP-oplossing uit. Voor mijzelf startte precies dáármee de hele 'Proof of Concept': door uit te leggen hoe ERP wereldwijd, niet individueel, de EVS-processen en value chain zou dragen.” Tegelijk nam het bedrijf de tijd om te luisteren naar vragen en verwachtingen van zijn werknemers. “Ook dat is een succesfactor: luisteren naar het personeel en hun input ernstig nemen.” Een andere succesfactor ligt bij de aanhoudende ondersteuning van een betrouwbare partner. “Avanade heeft een sterk basisteam in België en een uitstekend internationaal netwerk”, stelt Philippe Gilbert. “Avanade leverde de competentie die we nodig hadden voor dit project, naast het juiste projectbeheer en de organisatiestructuur. Dat was exact wat we nodig hadden met onze complexe organisatie en complexe processen.”

“Microsoft Dynamics AX schonk ons opnieuw de stabiliteit die we nodig hadden om de groei van het bedrijf te ondersteunen en te bestendigen. Avanade voegde de competentie toe die we nodig hadden voor dit project, in combinatie met het juiste projectbeheer en dito organisatiestructuur.”

– Philippe Gilbert, IS Manager, EVS

CRM en meer

Zo'n 7 jaar geleden startte EVS een project met Microsoft Dynamics CRM.

Net als de initiële ERP-implementering kon ook dit project aanvankelijk niet rekenen op veel enthousiasme.

“Dynamics CRM werd alleen voor het Europese salesteam ingevoerd”, vertelt Philippe Gilbert. “De andere regio's bleven liever met andere oplossingen werken. Vermits geen enkele daarvan geïntegreerd raakte, werd CRM niet echt op corporate niveau beheerd.” Maar gezien de continue groei van het bedrijf vond EVS de tijd rijp om ook het CRM-spoor weer voor te leggen.

“Het bleef een stevige uitdaging om onze wereldwijde salesteams op één lijn te krijgen, het beste applicatiedesign aan te leveren en de integratie met AX te implementeren.”

Avanade integreerde de belangrijkste masterdata (klanten en productcatalogus) van Dynamics AX met Dynamics CRM, en voegde ook een BI-laag toe.

We definieerden BI-cubes voor het grootboek, inkomende en uitgaande betalingen, CRM-opportunities en offertes.

Naarmate het bedrijf zijn commerciële activiteiten diversifieert, is het belangrijk een duidelijk beeld te hebben van alle inkomstenstromen.”

De rapportering op basis van de BI-cubes wordt op de Microsoft SharePoint-omgeving van EVS gepubliceerd.

“We verruimen onze werkwijze met reporting”, vervolgt Philippe Gilbert.

“Stap voor stap werken we de manuele interventies weg uit budgetterings- en rapporteringsprocessen.” Dit resulteert in automatische budgettering, schakelt

menselijke fouten uit en maakt snellere beslissingen mogelijk. Het nieuwe informatiesysteem dat Avanade met Dynamics AX installeerde, zal in de toekomst een bepalende rol spelen en managers in staat stellen flexibeler in te spelen op businessopportunities.

“Achteraf gezien was er geen enkele specifieke ‘business-driver’ voor het ERP-project”, besluit Philippe Gilbert.

“Het kwam er in feite op neer om de wereldwijde efficiëntie van onze businessprocessen te verbeteren. Dat is niet iets waar je zomaar je vinger op kunt leggen, maar hoewel er nog niet meteen tastbare of meetbare resultaten zijn, blijft het duidelijk dat er zonder dit project een hoop problemen op komst waren. Dynamics AX bracht opnieuw de stabiliteit die we nodig hadden om de groei van het bedrijf te ondersteunen en te bestendigen. We zijn klaar voor de toekomst.”



Over Avanade

Avanade helpt klanten om in deze digitale wereld resultaten te boeken via bedrijfstechnologieoplossingen, cloud en beheerde diensten die inzicht, innovatie en gerichte expertise in Microsofttechnologieën combineren. Onze mensen hebben duizenden organisaties in alle sectoren geholpen om hun bedrijfsaldertheid, werknemersproductiviteit en klantloyauteit te verbeteren. Avanade combineert de collectieve business-, technische en sectorexpertise van zijn wereldwijde expertennetwerk met de stiptheid van een geïndustrialiseerd afleveringsmodel om oplossingen van hoge kwaliteit aan te reiken waarbij gebruik wordt gemaakt van beproefde en nieuwe technologieën, met flexibele ontplooiingsmodellen: ter plaatse, in de cloud of geoutsourcet. Avanade, dat in 2000 werd opgericht door Accenture LLP en Microsoft Corporation, wordt hoofdzakelijk (meerderheidsaandeel) gecontroleerd door Accenture. Het bedrijf telt 25.000 professionals in meer dan 20 landen. Extra informatie is te vinden op www.avanade.com

Noord-Amerika

Seattle
Tel. +1 206 239 5600
America@avanade.com

Zuid-Amerika

Sao Paulo
Tel. +55 (11) 5188 3000
LatinAmerica@avanade.com

Afrika

Pretoria
Tel. +27 12 622 4400
SouthAfrica@avanade.com

Azië-Oceanië

Sydney
Tel. +61 2 9005 6772
AsiaPac@avanade.com

Europa

London
Tel. +44 (0) 20 7025 1000
Europe@avanade.com

©2015 Avanade Inc. Alle rechten voorbehouden.
De naam en het logo van Avanade zijn geregistreerde handelsmerken in de VS en in andere landen.
Andere merk- en productnamen zijn handelsmerken van hun respectieve eigenaars.