

VAN COMPLEX SYSTEEMLANDSCHAP NAAR SNELLE, EENVORMIGE GROEPSRAPPORTAGE

**“ONZE SNELLE GROEI VROEG OM
ÉÉN TOEKOMSTBESTENDIGE AANPAK”**

Door sterke organische groei en een reeks overnames ontstond bij Nipro al snel een divergerend landschap van systemen en businessmodellen. Tijdig een accurate groepsrapportage klaarstomen werd een huzarenstukje voor het team van Svend Larsen, CFO Nipro Europe Group Companies. Tijd voor een switch naar een gestandaardiseerd systeem op maat van de toekomstige business noden.

WAARZEGGER

“De actuals vormen de basis,” zegt Svend Larsen, eindverantwoordelijke voor finance, IT en procurement bij Nipro, “en die moet goed zitten, zonder tijdverlies. Onze toegevoegde waarde zit immers in business partnering, in het pijlsnel simuleren van toekomstscenario’s. Die helpen je kansen grijpen en risico’s indijken. Met een knipoog kan je ons soms met de ‘waarzeggers van de business’ vergelijken. We helpen onze collega’s graag de juiste strategische en tactische keuzes maken. Doorgedreven automatisering en een vlotte rapportagetool zijn dan een must.”

Waarom merk je dat voortdoen in een divers ecosysteem geen optie meer is?

Svend: “Vooral in de niet-gestandaardiseerde master data en processen tussen bedrijven. Je moet gaan vertalen met mapping tables en manueel tussenkomen om tot een coherente rapportage en vlotte consolidatie te komen. Door de snelle groei via acquisities kostte het ons team steeds meer tijd om alles op een vergelijkbare manier samen te brengen. De tijd werd te krap om met de nodige granulariteit en diverse informatie correct te verzamelen en

te analyseren. Want we leggen de lat voor de kwaliteit van onze rapportage hoog.”

En dus gingen jullie de markt op voor een oplossing. Het vraagstuk was complex?

Svend: “We maakten met het managementteam de keuze om alle entiteiten binnen onze scope over te zetten naar een uniform ERP-platform, SAP S/4HANA. Dat implementatietraject zou echter enkele jaren duren. Daarop konden we niet wachten om onze geconsolideerde rapportage via group reporting op het gewenste niveau te brengen. Dus beslisten we die met een tijdelijke oplossing op kruissnelheid te brengen en kozen we hiervoor Flexso als partner.”

HARMONISEREN ROND BEST PRACTICES

Hoe pakten jullie dit vraagstuk samen aan?

Svend: “Onze organisatie koos ervoor met de Medical BU te beginnen, daar was de nood aan tijdige en correct geconsolideerde gegevens het grootst. Dan nog spreken we over heel wat entiteiten en businessmodellen, over verschillende ERP-systemen, master data en processen. Samen met Flexso pakten we dat op een gestructureerde manier aan. De nodige master



data werden opgeschoond en gestandaardiseerd. Goede samenwerking met alle betrokkenen was key: met Flexso en het SAP Centre of Excellence plande ons finance team intakegesprekken met alle stakeholders in om goed af te stemmen en om de brug te slaan naar het definitieve ERP-platform.”

Kwam niet elke entiteit met eigen custom requirements?

Guy Jacobs, IT/Finance consultant die voor Flexso het project trok: “We vertrokken vanuit een concept dat zoveel mogelijk steunt op standard best practices. Dat hebben we met alle entiteiten afgetoetst. Hadden ze nood aan afwijkingen, bijvoorbeeld om aan bepaalde lokale compliance of statutaire regels te voldoen? Dan pasten we daar een mouw aan. Zo kwamen we tot een geharmoniseerd resultaat waar iedereen baat bij heeft.”

VAN 9 NAAR 4 WERKDAGEN

Inmiddels is het implementatieproces achter de rug. Hoe zijn de eerste ervaringen?

Svend: “De eerste afsluiting met de nieuw group reporting tool, was meteen op tijd. Met dank aan de focus van en het teamwerk tussen alle betrokkenen. Uiteraard waren er hier en daar

nog wat probleempjes en kinderziektes, niet ongewoon bij ingrijpende veranderingen. En het is ook een kwestie van de tool in de vingers krijgen. Op termijn mogen we met de nieuwe systemen ambitieus zijn. We streven ernaar de doorlooptijd van de geconsolideerde en managementrapportage te halveren of zelfs meer: van 9 naar 5 of zelfs 4 werkdagen.”

Meer tijd om in de glazen bol te kijken, dus?

Svend: “Zeker. Die tijd kunnen we investeren in planning forecasting en business partnering. Het systeem en de procesoptimalisaties zorgen er ook voor dat de hele organisatie structureel klaar staat voor nieuwe en versnelde groei. Elke entiteit die nu aan boord komt, kunnen we efficiënt en gestructureerd integreren. Een groei- en toekomstbestendig model, dat ad hoc interventies, mapping tabellen en manueel administratief werk naar het verleden verwijst.”

Zie je nog voordelen?

Svend: “Het werk van mijn teamleden wordt niet alleen efficiënter, maar ook interessanter. Ze kunnen zich dankzij dit soort procesoptimalisaties en tools meer toeleggen op de zakelijke kant van het verhaal. Zo dragen we meer bij aan waardecreatie, aan de groei van het bedrijf. Dat motiveert, natuurlijk. Het is ook een troef om talent te behouden en aan te trekken.” ¶

Lees het volledige artikel op www.fdmagazine.be