



## “Zowel het magazijn, als de financiële administratie werken dertig procent efficiënter”

Wim de Wit, manager business innovation, Medeco

### IN EEN OOGOPSLAG

#### Samenvatting

Na de implementatie van mySAP ERP, SAP Business Warehouse en mySAP CRM heeft Medeco in Oud-Beijerland inmiddels het grootste deel van de zakelijke processen ondergebracht in SAP.

De hechte gegevensintegratie die hierdoor is ontstaan, levert Medeco beter beheersbare bedrijfsprocessen op, evenals besparingen in FTE's en een helder overzicht van klantcontacten.

#### Website

[www.medeco.nl](http://www.medeco.nl)

#### Branche

Sales en Marketing organisatie in medische disposables

#### Aantal medewerkers

200

#### Grootste uitdaging

Het in eigen beheer ontwikkelde softwarepakket stap voor stap vervangen door software van SAP

#### Implementatiepartner

Capgemini, Magnus, Superp

#### Oplossing

mySAP ERP, SAP Business Warehouse en mySAP CRM

#### Bestaande IT-omgeving

Op maat ontwikkelde applicaties

#### Opvallend bij implementatie

Medeco heeft vijf jaar de tijd genomen om de transitie af te ronden

#### Grootste voordelen

- Naadloze informatie-integratie van alle afdelingen
- Uitstekende regie op bedrijfsprocessen wat de efficiëntie verbetert
- Accuraat overzicht van afnemers, bestelstatus en opvolgende acties
- Er is veel expertise over SAP in te huren als de eigen IT-afdeling ondersteuning nodig heeft

## MEDECO

### Medisch toeleverancier kan groeien dankzij SAP

Medeco in Oud-Beijerland behoort tot de grootste Nederlandse leveranciers van medische disposables. Sinds 2001 is Medeco stap voor stap overgegaan op software van SAP. Dit vormde een effectieve vervanging van het verouderde maatwerkplatform en zorgde ervoor dat bestaande, maar inefficiënte bedrijfsprocessen verbeterden.

De producten van Medeco zijn alomtegenwoordig. De belangrijkste klanten van Medeco zijn ziekenhuizen en medische instellingen als verpleeg- en verzorgingshuizen, thuiszorg en apotheken.

De hoofdmoot van het assortiment wordt gevormd door producten die nodig zijn bij wondverzorging, verpleegkunde, incontinentie, critical care en facilitaire artikelen.

#### Bestaand systeem was inflexibel

Het grote klantenbestand en het omvangrijke assortiment – 10.000 vaste artikelen – maken goede logistieke en boekhoudkundige ondersteuning noodzakelijk. En juist daar knelde een tijd lang de schoen, zeker omdat Medeco sinds de fusie explosief is gegroeid. Wim de Wit, manager business innovation: “Het oude systeem was tailor made en weinig flexibel. Bovendien leunde het sterk op de kennis van een paar interne IT'ers en was bij het ontwerp en de bouw ervan niet voorzien in zo'n sterke groei. Eigenlijk barstte de software uit zijn voegen. In 2000 stond vast dat we moesten ingrijpen, om te kunnen blijven groeien. We hebben uiteraard een aantal oplossingen



overwogen: de shortlist omvatte vijf offertes. In november 2001 viel de keus op SAP. Continuïteit was daarbij een doorslaggevend selectie criterium. Bovendien waren we ervan overtuigd dat Medeco met SAP klaar is voor de toekomst. SAP blijft continu door ontwikkelen en biedt een betrouwbare ondersteuning. Daarnaast is het eenvoudig later andere modules toe te voegen en kunnen niet gebruikte modules in de al gekochte pakketten vrij snel worden geactiveerd.”

### **Gefaseerde implementatie**

De implementatie van mySAP ERP werd in 2002 voltooid.

“Binnen negen maanden waren we over”, aldus De Wit.

“Daarmee bleven we binnen tijd én budget. In het verlengde van die implementatie hebben we ons Business Warehouse-project ingezet. We zochten naar een geïntegreerde informatievoorziening en naar een tool dat heel snel en flexibel rapportages en managementinformatie levert. Business Warehouse biedt dit.

De invoering ervan was geen ‘big-bang’-project, maar een geleidelijke, gefaseerde uitbreiding van de ERP-omgeving. Die aanpak zorgde ervoor dat de dagelijkse werkzaamheden geen hinder ondervonden.”

Het was geen vanzelfsprekendheid dat bij elke uitbreiding voor SAP zou worden gekozen, benadrukt De Wit: “We hebben steeds gesteld dat als er betere software zou zijn, we daar dan voor zouden kiezen. Maar Medeco kent wel een “SAP tenzij” beleid. Dat werd ook duidelijk toen we in november 2005 kozen voor een volgende uitbreiding: mySAP CRM. We hebben twee pakketten als vervanging overwogen en vergeleken met onze wenslijst. Vooraf stond vast: als SAP de gewenste CRM functionaliteit bood, kozen we dat. ‘SAP tenzij’ heeft immers als voordeel dat de integratie zo hecht mogelijk blijft, terwijl de kosten juist zo laag mogelijk zijn.”

### **Inzichtelijkheid gecreëerd**

Met die keuze voor mySAP CRM haalde Medeco verdere voordelen binnen, zo stelt De Wit: “Het bestaande CRM-pakket was maatwerk en niet meer berekend op de toekomst. Het vormde een eiland op zich en er was geen integratie met mySAP ERP. Sales data, activiteiten, bezoekverslagen – we konden het allemaal niet combineren met de vraag ‘wat hebben we daadwerkelijk verkocht’. mySAP CRM biedt ons echter solide rapportages. Zeker in combinatie met Business Warehouse. De aansturing is helder en het is nu inzichtelijk wie waar over de vloer komt en met welke mensen hij spreekt. Vroeger kon je een taak over de schutting gooien, zoals het versturen van een informatie-

folder naar een klant. Maar die mogelijkheid is nu echt helemaal verdwenen. Als je bij een collega iets neerlegt, blijf je door de voortdurende automatische rapportering van SAP bij het volledige traject betrokken. En zelfs als je vergeet dat die

collega op jouw verzoek die folder naar de klant heeft gestuurd, vertelt SAP je dat je de contactpersoon moet nabellen voor een afspraak. Wat vroeger een ‘zwart gat’ was, is nu inzichtelijk: de taken zijn traceerbaar in het systeem en de product manager kan zien wat het resultaat ervan is geweest.”

### **Efficiënter en effectiever**

Voor sommige medewerkers was het wennen om met SAP te werken, licht De Wit toe. “In de basis moet nu namelijk veel meer informatie worden ingevoerd dan vroeger het geval was. Voor de buitendienst lijken de administratieve taken daarom groter. Maar schijn bedriegt. Omdat nu alles uitstekend wordt gedocumenteerd, werkt heel Medeco veel efficiënter en verdienen we de tijd om data in te voeren ruimschoots terug. Zowel in bruikbare uren als in geld. Voor de buitendienst is nu direct

**“Wat vroeger een zwart gat vormde, is nu inzichtelijk.”**

*Wim de Wit, manager business innovation, Medeco*

duidelijk welke klanten echt belangrijk zijn en waar nog winst te halen valt. Ook op andere gebieden zijn er voordelen. De klantenservice heeft nu altijd een accuraat overzicht van onze afnemers, de status van bestellingen en de acties die we eventueel moeten opvolgen. Als klanten bellen, weten we precies waar ze het over hebben. En onze medewerkers in de buitendienst zijn altijd precies op de hoogte van processen achter de schermen. Daarbij komen natuurlijk de voordelen die we sinds 2002 met mySAP ERP behalen. In het magazijn is bijvoorbeeld de efficiency met dertig procent gestegen. Ook de financiële administratie heeft een efficiëntieverbetering gerealiseerd van bijna dertig procent. ERP, Business Warehouse en CRM zijn eigenlijk een drie-eenheid. We koppelen nu veel meer gegevens dan vroeger aan elkaar

**“Met de software van SAP kunnen we  
weer verder werken aan onze groei.”**

*Wim de Wit, manager business innovation, Medeco*

en kunnen veel beter zicht houden op dat wat we aan het doen zijn. Destijds waren de financiële administratie en de klantenadministratie twee aparte eilanden. Nu zijn ze een geheel geworden, waarbij met één druk op de knop alle informatie kan worden opgeroepen. Uiteindelijk leidt dat alles tot omzetsijging. Met de software van SAP kunnen we weer verder werken aan onze groei.”

**THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP**



2430617 (01/12/06)

© 2005 by SAP AG. All rights reserved. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and in several other countries all over the world. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary. Printed on environmentally friendly paper.

These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies ("SAP Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.