

## Warsco ondersteunt zijn groei met SAP Business ByDesign

**Warsco, specialist in modulair bouwen, ondersteunt zijn activiteiten met SAP Business ByDesign. Warsco koos als een van de eerste bedrijven in België voor het innovatieve SAP ERP in de cloud. TheValueChain begeleidde Warsco bij de keuze en implementatie.**



Warsco levert units voor kantoren en zorgt voor tijdelijke huisvesting op maat in sectoren als bouw, onderwijs of zorg. "We waren al een tijdje op zoek naar een overkoepelend softwareprogramma dat al onze activiteiten kan ondersteunen: verkoop, verhuur, transport, productie en naservice", vertelt CEO Marc Warson. We overwogen een tiental opties, maar nooit vonden we de tool die alles kon."

### **Allesomvattend en in de cloud**

"Wij dachten dat SAP budgettair out of our league was, maar TheValueChain suggereerde SAP Business ByDesign. Dat is nooit eerder geïmplementeerd in België, maar wel gebaseerd op veertig jaar ervaring met businessprocessen en gebruikers. Vergelijk het met een virtuele kleerkast, zei TheValueChain. Je haalt er precies uit wat je nodig hebt: een T-shirt als het lekker weer is en een trui als het koud wordt."

"Business ByDesign is allesomvattend én in de cloud. Je gebruikt wat je nodig hebt. Je hebt zelfs geen eigen server meer nodig en dankzij een regelmatige update van de software krijg je automatisch alle verbeteringen en aanpassingen, ook bijvoorbeeld gewijzigde fiscale wetgeving. Dat alles heeft me overtuigd."

## Helder zicht op de marge

Het doel was om alle processen die gepaard gaan met de verkoop of verhuur van een unit in één softwareprogramma te vatten - van bestelling tot levering. "Het product van Warsco, units op maat, is complex," vertelt Steve Brusatto die het project leidde voor TheValueChain.



"De klant heeft talloze mogelijkheden, net zoals bij een auto. Warsco tekent een ontwerp op maat, en op basis van de componenten van de unit maakt de software een offerte. Makkelijk voor de verkopers en de boekhouding, met een helder zicht op de marge voor het management."

## Standaardpakket in plaats van kleinere tools

"Kmo's zijn vaak bang van grote standaardpakketten. Wij waren dat ook", zegt Marc Warson. "Voordien combineerden we verscheidene kleinere tools en toepassingen. Dat biedt voordelen, maar ook nadelen, zoals gebrek aan integratie en consistentie. Met SAP moesten wij links en rechts onze werkwijze aanpassen. Dat bleek uiteindelijk goed mee te vallen. TheValueChain adviseerde ons uitstekend bij het maken van de juiste keuzes binnen Business ByDesign. Om bij het beeld te blijven: welke regenjas of T-shirt voor ons het meest geschikt was."

Maatwerk ontwikkelen was niet gewenst, en niet nodig. "We configureerden de software in functie van de noden van Warsco", vertelt Steve Brusatto. "Was er geen standaardcomponent beschikbaar, zoals voor verhuur of transport, dan tekenden we met de bouwstenen van het pakket ook daar efficiënte en solide processen uit."



"We hebben bij de implementatie gekozen voor korte lijnen: één specialist bij ons en één bij TheValueChain," zegt Marc Warson. "Met een groter team kan je sneller gaan maar het risico bestaat dat je naast elkaar gaat werken. Er was een goed contact tussen de beide partijen en als er problemen waren, reageerde TheValueChain meteen."

### Drive en overtuigende demo

De omschakeling verliep soepel. "In één jaar tijd staan we er. Onze mensen keken uit naar het nieuwe systeem, zij waren extra gemotiveerd. Het invoeren van de masterdata was een titanenwerk. En er zijn altijd zaken waarvan je achteraf zegt: dat hadden we beter anders gedaan. Maar dat gaat over details. Als je het brede plaatje bekijkt, is alles vlot verlopen."

"Het is een risico om de eerste te zijn. Maar er was een grote drive bij TheValueChain om met de nieuwe technologie aan de slag te gaan. We voelden dat het goed zat en de demo overtuigde ons. We willen weldra ook meer afdelingen met de software laten werken, bijvoorbeeld in de productie. Maar eerst moet de basis op rolletjes lopen. Het systeem kan meegroeien met ons bedrijf, en dat is precies wat we willen."



## OVER WARSCO



Warsco is sinds 1969 actief als leverancier en producent van tijdelijke en semi-permanente huisvesting. Het bedrijf verkoopt en verhuurt kwalitatieve en veelzijdige units en begeleidt klanten bij het volledige traject van vergunningsaanvraag tot het plaatsen en aansluiten op nutsvoorzieningen. Warsco is gevestigd in Genk en heeft afdelingen in Luik en Nederland, en weldra ook in Evergem.



TheValueChain HQ  
Satenrozen 10  
2550 Kontich  
Belgium  
T: +32 3 844 26 05  
[info@thevaluechain.be](mailto:info@thevaluechain.be)