



Einde aan de excelleritis

Garcia tevreden gebruiker van BusinessObjects

'Mijn droom is een dashboard met alle management-KPI's, automatisch geaggregeerd door het systeem en met correcte informatie.' Met de implementatie van SAP BusinessObjects is een flinke stap gezet in het realiseren van Pieter Jan Rombouts wens. De controller bij Garcia, verkoper van vrijetijdskleding, is enthousiast over de voordelen van de nieuwe rapportagemogelijkheden.

INTERVIEW Léon van den Bogaert • **TEKST** Maarten Reith

'Vorig jaar april kwam BusinessObjects in ons vizier, we wilden altijd al een BI-project doen', begint Pieter Jan Rombout, eindverantwoordelijk voor financiën bij Garcia in Alblasterdam en samen met de operational manager ook verantwoordelijk voor IT. 'Maar eerst wilden we SAP op orde

hebben. In januari 2012 zijn we daarmee live gegaan. En we hadden een beetje de naïeve hoop dat de SAP Business Suite de rapporten zelf wel zou leveren. Dat was dus niet zo.

Volgens Rombout was voor hun BI-wensen de keuze tussen QlikView en BusinessObjects. 'De eerste vonden we gebruiksvriendelijker, maar gezien onze grote verkoopvolumes (wholesale), en daarmee dus de grote hoeveelheid gegevens en de benodigde validatie daarvan, had BusinessObjects de voorkeur.' Garcia komt elke maand met tien nieuwe collecties, voor zowel heren, dames, kinderen en jeugd. Het is een vrijetijdsmerk, met als basis denim. Vandaar Garcia Jeans als merknaam, alhoewel het bedrijf Garcia heet. Op jaarbasis verkoopt Garcia ongeveer vijf miljoen stuks kleding aan 3500 klanten of 'points of sale', door heel Europa (zie verder kader 'Garcia').

Functioneel gebruik

'We waren een enorme Excel-fabriek en zochten oplossingen die een einde maakten aan de excelleritis', licht Rombout



nader toe. 'In eerste instantie gingen we analyseren welke rapporten met welke KPI's gewenst waren. Bijvoorbeeld de hoeveelheid orders of picks per week of inzicht in het aantal retouren per regio en/of agent. Voor een gefaseerde invoer hebben we drie blokken gemaakt en daarvan de prioriteiten vastgesteld, van eenvoudige gebruikerslijstjes tot managementinformatie.'

De eerste fase is afgelopen december afgerond. Voor dit deel is SAP de informatiebron. Ook al gaat het om veel data, het is volgens Rombout makkelijk in het gebruik. In fase twee en drie, waarbij CTAC opnieuw de implementatiepartner is, zal het makkelijk zijn hierbij aan te haken (Universe-laag). 'In de twee volgende fases staat informatie verrijkt uit andere systemen centraal. Bijvoorbeeld een online portal met klantgegevens. Daarvoor hebben we nog zo'n twee jaar uitgetrokken.'

Spelen met data

Een voorwaarde van Garcia was om naast statische rapporten ook over dynamische rapporten te kunnen beschikken. Alle leidinggevendenden van de afdelingen zijn gebruiker, en daarnaast medewerkers met operationele taken. Niet iedereen heeft toegang tot BusinessObjects, alhoewel de informatie wel voor iedereen is. Rombout: 'De nadruk bij de rapportages lag niet echt op visuals. Dat is leuk, en kan soms helpen betere inzichten te krijgen, maar het zwaartepunt lag op het functioneel gebruik van data. Met name de flexibiliteit is een enorme pre. De statische rapporten presenteren de cijfers eenduidig, in beton gegoten zogezegd. Als het gaat over bijvoorbeeld retourenpercentages per land, dan kan er geen twijfel over zijn wat we daarmee bedoelen. Dat geldt ook voor zaken als omzet, kwartaalwinst, marge per klant. Alles is strikt gedefinieerd.

Met de dynamische rapporten kunnen we een beetje spelen. Wat gebeurt er met de winst als we bijvoorbeeld in een bepaalde regio de marges verlagen en welke invloed heeft een prijsstelling op de verkoop?'

Excessen detecteren

In het oude systeem had Garcia weinig rapportagemogelijkheden en met de overstap naar SAP Business Suite bleef dat beperkt. Op dat vlak heeft het modebedrijf met BusinessObjects een enorme sprong voorwaarts gemaakt. 'Het bedrijf is op basis van de nieuwe rapportagemogelijkheden veel beter te managen. BusinessObjects geeft snel inzicht in KPI's. Voorheen moest het systeem twee uur rekenen, nu hebben we rapporten met de druk op de knop. Ook zijn de rapportages veel preciezer, vroeger moesten we soms rekening houden met onzekerheidsmarges. Naast dat de kwaliteit van de cijfers sterk is verbeterd vanwege die eenduidige interpretatie, biedt de flexibiliteit van de rapportages grote voordelen. Zo

GARCIA

Garcia Jeans, sinds 1977, maakt deel uit van de JOG Group. Vandaag de dag wordt Garcia Jeans verkocht in 2.500 multibrand stores, meer dan 70 Shop-in-Shops, 200 Soft Shops, 25 monobrand stores en tientallen online winkels. Garcia Jeans is inmiddels te vinden in 23 landen in Europa, Noord-Amerika en Azië. Garcia verkoopt authentieke Italiaanse denim mode tegen een eerlijke prijs. Garcia wil op een open en toegankelijke manier werken. Zo streven ze naar 100% betrouwbaarheid voor de partners en 100% tevredenheid bij de klanten.

kunnen we de margerapportages helemaal van boven naar beneden afpellen: marge per land, gebied, klant, artikel.

Verder hebben we nu actueel inzicht in wat er geleverd is en welke artikelen niet. Belangrijk, omdat de marge daar deels op is gebaseerd. En wat betreft het retourenbeleid aan de verkoopkant zijn we veel beter in staat de excessen eruit te halen. Het hoofd van de kwaliteitscontrole kan zien welke artikelen zijn geretourneerd, van welke klant. En of dat statistisch gezien uitzonderlijk is. Met andere woorden, of het gaat om onterechte retourzendingen.'

Niet onderschatten

Gedurende de implementatie van de Business Suite merkte Rombout dat het projectmanagement, samen met een collega, en het tegelijkertijd fungeren als key user een flinke wissel trok op zijn dagelijkse werk. Daarom hebben ze een externe projectmanager aangetrokken voor het BusinessObjects-traject. Ook bleek BusinessObjects technischer dan van tevoren gedacht. 'We meenden dat een beetje rommelen en trainen wel zou volstaan. Maar het bleek dat we een programmeur nodig hadden. Je moet programmeeraffiniteit hebben om als bouwer aan de slag te gaan. Het is méér dan alleen een query maken. En ten slotte, een goed vooronderzoek, met daarin vastgelegd de definities, is essentieel. Start met een gedegen rapport dat fungeert als leuning richting zowel bouwer als organisator.'

Verder hebben we nu actueel inzicht in wat er geleverd is en welke artikelen niet.

Korte demo SAP BusinessObjects BI Solutions 4.1

