

Op weg naar wereldwijde synergie

Casestudy mateco



Klant

mateco

Sector

Wholesale - Machinery

Project

Microsoft Dynamics 365 implementatie & internationale rollout

mateco is een van de toonaangevende aanbieders van hoogwerkers voor de verhuurmarkt. Hun verhuurvloot bestaat uit ruim 30.000 machines en ze hebben ruim 140 vestigingen in Europa, Zuid-Amerika en Azië. Door groei en overnames is het bedrijf in de loop der jaren uitgegroeid tot een echte multinational.



Om zich als bedrijf verder te kunnen ontwikkelen en de focus te verleggen van groei naar een winstgevende groei was een digitale transformatie voor mateco noodzakelijk. Omdat het bedrijf wereldwijd opereert – en door zijn drieledige functie als dealer, verhuurder én reseller een groot deel van de bedrijfskolom vertegenwoordigt – was synergie tussen de verschillende landen een belangrijke efficiëntie-slag. Voor de digitale transformatie opereerde elk land namelijk met zijn eigen vertrouwde processen. En werd elke keer opnieuw het wiel uitgevonden.

Ook de vele overnames die het bedrijf in het verleden doormaakte zorgden voor versnipperde bedrijfsprocessen. Hierdoor was er geen standaardmanier van werken, noch één software waar gebruik van werd gemaakt. De bedrijven die waren overgenomen behielden hun eigen processen en daarmee ook hun eigen identiteit. Daarom was synergie des te harder nodig. Om dit te realiseren deed mateco een beroep op de expertise van KPMG.

De vraag

De grootste uitdaging voor mateco om de wijziging te kunnen implementeren zodat de groeiambities gerealiseerd konden worden, was het vinden van gekwalificeerd en geschoold personeel. Met name personeel dat gespecialiseerd was in IT-vraagstukken was zeer gewenst. De reden? Het transformatietraject betrof het volledige bedrijf, waarbij zowel de interne processen van mateco als het IT-systeem vervangen moest worden. Om het nog wat complexer te maken, moest dit traject niet alleen binnen Europa maar ook daarbuiten uitgevoerd worden. mateco kreeg te maken met systemen en lokale data in landen als Mexico, Hongarije, Polen, Luxemburg, Nederland, België en Tsjechië, die volledig geïntegreerd moesten worden.

Om dit te realiseren definieerde mateco zowel de kern- als contextprocessen. Omdat mateco onderscheidend is in de verhuur van machines, weten ze als geen ander hoe de rental business werkt. Om die reden ontwikkelden zij, vanuit hun eigen projectorganisatie 'Q.one', een eigen

geïntegreerde business applicatie architectuur voor het managen van de primaire mateco-processen. Denk hierbij aan applicaties voor het managen van het verhuurproces, een machine information-systeem en een eigen field service-applicatie.

Implementatie van Microsoft Dynamics 365

Voor de ondersteunende bedrijfsprocessen die niet onderscheidend voor mateco zijn, zoals finance, trade en back office service management, werd Microsoft Dynamics 365 geïmplementeerd. Dit gebeurde zo veel mogelijk zonder maatwerk, waardoor het een 'standaard' implementatie betreft. KPMG heeft er met deze implementatie van Microsoft Dynamics voor gezorgd dat alle bedrijfsprocessen van mateco gelinieerd zijn. Met de vrijgekomen efficiëntie en resources kunnen de medewerkers van mateco zich nu richten op het genereren van meer omzet.



De aanpak

Maar waarom koos mateco voor Microsoft Dynamics? Om de digitale transformatie vorm te geven, was Microsoft Dynamics 365 voor mateco simpelweg de beste keuze. Niet alleen is Microsoft Dynamics een bewezen standaardsoftware, het is ook een cloudoplossing en daardoor schaalbaar, wendbaar en makkelijk in gebruik. Bovendien was het eenvoudig te integreren met de Q.one applicatie architectuur. Met de integratie van Microsoft Dynamics is een core ontwikkeld, die vervolgens over alle landen kon worden uitgerold. Hiermee kon eenvoudig intercompany gewerkt worden; oftewel, het zorgde voor een makkelijke samenwerking tussen kantoren wereldwijd. Elke vestiging hanteerde met de implementatie van Microsoft Dynamics namelijk dezelfde werkprocessen. Op groepsniveau kwam er daardoor veel meer inzicht in wat er over de gehele linie gebeurde.

Zoeken naar de juiste interne samenwerkingen

De lokale KPMG-kantoren in verschillende landen, met medewerkers die zeer bedreven zijn in zowel de Engelse als de lokale taal, faciliteerden de samenwerking tussen de lokale en de centrale teams. Financiële, fiscale en wetgevingsexperts van KPMG verzekerden de juiste set-up van het systeem, zodat het in elk land voldoet aan de lokale regelgeving.



Een ander team van business en IT-professionals ondersteunde de lokale mateco-teams met de migratie van data, testen en de ondersteuning nadat het platform live ging. Hierbij zocht KPMG voortdurend naar de meest optimale samenwerking tussen de centrale en lokale teams en zowel tussen de diverse ontwikkelingsteams als het Microsoft Dynamics 365 team. Dit was een van de belangrijkste uitdagingen gedurende het project. De meeste componenten van de oplossing, inclusief de integratie van het platform, moesten van scratch gebouwd worden. Er moest dus gezocht worden naar de juiste balans tussen een flexibele, autonome voortgang van de agile ontwikkelingsteams enerzijds en het implementatieteam van de geplande, vooraf gedefinieerde, doelgerichte en centraal gemanagede aanpak van een ERP-oplossing anderzijds.

Balanceren tussen conflicterende belangen

Juist over het vinden van deze balans moet niet te lichtzinnig worden gedacht. Binnen het mateco-project speelden namelijk twee verschillende belangen, die in de praktijk met elkaar konden conflicteren. Aan de ene kant moest de oplossing verder worden uitgebouwd, met nieuwe en verbeterde features. Op die manier konden bedrijfsprocessen beter worden ondersteund. Aan de andere kant moest het project ook live worden gebracht in verschillende landen. Om die reden moest er dus een mix gevonden worden om zowel de belangen van het roll out team als de belangen van het product development team te kunnen behartigen.

De experts van KPMG slaagden erin om succesvol op meerdere borden tegelijk te schaken en brachten aan mateco hun kennis over op het gebied van agile methodologie en ERP-implementaties. In het begin zorgden ze voor een open dialoog met de Q.one organisatie, bestaande uit producteigenaren, delivery coaches en business proces managers. Dit resulteerde in een kruisbestuiving aan ideeën en een effectieve samenwerking. Tijdens dit proces werden rollen en verantwoordelijkheden meteen inzichtelijk en in samenspraak afgestemd. Ook werden de communicatie en het procesverloop gestroomlijnd.

De resultaten

De implementatie van Microsoft Dynamics 365 zorgde voor:

- internationaal gelinieerde bedrijfsprocessen, wat tijd en geld scheelt.
- meer automatisering. In de oude situatie werden facturen bijvoorbeeld nog handmatig ingevoerd. Dit is nu geautomatiseerd, waardoor er meer tijd is voor werknemers om op procesniveau bezig te zijn in plaats van op operationeel niveau.
- betere monitoring. De cost of ownership van een machine is nu inzichtelijker, waardoor de kosten en opbrengsten over alle businessunits – rental, service en trade – van een machine beter inzichtelijk zijn. Hierdoor kunnen er betere beslissingen worden genomen of een machine gerepareerd of afgeschreven moet worden.
- één database voor alle spare parts, in alle verschillende landen. Eerder waren dit allemaal verschillende systemen, wat het handelen tussen landen lastig maakte. Ook hier is nu synergie ontstaan, waardoor de artikelstand maar één keer bijgewerkt hoeft te worden, in plaats van in elk land afzonderlijk.

Over mateco

mateco is een van de toonaangevende aanbieders van hoogwerkers voor de verhuurmarkt. Met zeven vestigingen in Nederland, meer dan 140 locaties in Europa en Zuid-Amerika en samenwerkingen met ruim 80 partners wereldwijd, streeft mateco dag in dag uit naar de beste service. Met een enorme verhuurvloot, bestaande uit 30.000 machines in meer dan 700 maten én toepassingen. In deze verhuurvloot hebben zij ongeveer elke type hoogwerker dat er bestaat, met een werkhoogte tot 90 meter, een horizontaal bereik tot 41 meter en een maximale platformcapaciteit tot 1000 kilogram.

Veiligheid gaat hierbij uiteraard boven alles. mateco biedt naast de nieuwste technologie, constante certificering en gekwalificeerd personeel, ook opleidingen voor gebruikers van hoogwerkers. Ongeacht de uitdaging van zijn klanten, mateco biedt de oplossing. Of dit nu een telescoop-hoogwerker, schaarhoogwerker of autohoogwerker is.

Over KPMG

KPMG levert hoogwaardige dienstverlening op het gebied van advies, audit en tax. We adviseren over onder andere prestatieverbetering, risicobeheersing, datamigratie, begeleiden ERP-implementaties en ondersteunen met IT-strategieën. We werken voor een brede groep opdrachtgevers: grote (inter)nationale ondernemingen, middelgrote bedrijven, non-profitorganisaties en overheden. In productie-omgevingen is het van essentieel belang om te beschikken over de juiste informatie op de juiste plek en op het juiste tijdstip. Om een correcte informatievoorziening te realiseren is het van belang dat de kennis van de mensen, de beschikbaarheid van de data in IT-systemen én het juiste beleid goed op elkaar zijn afgestemd. KPMG helpt organisaties bij het optimaliseren van de bedrijfsprocessen en de bijbehorende IT-systemen.



Contact

Jan-Douwe Jilderda

Managing Director,
Microsoft Business Solutions
+31 (0)20 656 7890
jan-douwe.jilderda@kpmg.com

Marco Goris

Service Delivery Manager,
Microsoft Business Solutions
+31 (0)61 647 9140
marco.goris@kpmg.com

home.kpmg/nl/microsoft-business-solutions
