

# Vlerick ondersteunt groeistrategie met UNIT4 Agresso

Vlerick Business School kiest voluit voor professionalisme en bereidt zich voor op de groei van de opleidingsmarkt in Europa, Rusland en China. De school vertrouwt daarbij op UNIT4 Agresso. Het ERP-pakket zorgt niet alleen voor de professionalisering en automatisering van de financiële en HR-processen, maar ook voor de flexibiliteit die levensnoodzakelijk is voor een organisatie die aan hoog tempo blijft veranderen. Toen Vlerick vorig jaar een nieuwe campus in gebruik nam, had dat voor Agresso nauwelijks impact.

## Gedetailleerd inzicht

Vlerick Business School is één van de oudste business- en managementschool van Europa. De roots van het instituut gaan terug tot 1953, toen André Vlerick de school oprichtte. De geschiedenis van Vlerick Business School is er één van constante groei en evolutie. In de schoot van de peteruniversiteiten van Gent en Leuven heeft Vlerick zich ontwikkeld tot een onafhankelijke school met een internationale reputatie. Vorig jaar kreeg de school er – naast haar activiteiten in Gent en Leuven – een derde campus bij in Brussel. De school heeft ook samenwerkingsverbanden met partners in Sint-Petersburg en Peking. Vlerick biedt master- en MBA-opleidingen aan (jaarlijks 750 studenten), naast bedrijfsopleidingen via open cursussen en trajecten op maat van bedrijven (8.500 deelnemers). Sinds 2001 groeide de omzet van Vlerick Business School van 10 miljoen tot 38 miljoen euro. Daarvan is 9,5 miljoen afkomstig uit de master- en MBA-opleidingen, 14,5 miljoen komt uit de executive opleidingen, 5,8 miljoen uit toegepast onderzoek in samenwerking met bedrijven. Vlerick Business School telt 220 medewerkers, waarvan 23% professoren. Bij finance zijn er vijf medewerkers, het HR-team telt vier medewerkers.

## Breder platform

Vlerick implementeerde in het jaar 2000 het pakket Coda Financials van leverancier UNIT4. Ruim tien jaar later waren de behoeften van de school drastisch geëvolueerd en vormde de keuze voor ERP de logische volgende stap. "In 2011 hebben

we de CRM-oplossing Viper in gebruik genomen", zegt Troyka Vervaeke, Finance & Accounting Manager bij Vlerick Business School. "Dat zorgde voor een grondige professionalisering van de front-office. Het spreekt voor zich dat we die oefening verder wilden uitbreiden naar de back-office." Vlerick nam in eerste instantie TriFinance in de arm. Dat bedrijf maakte een analyse van de financiële processen en bracht het gewenste traject in kaart. "Op zoek naar een passend ERP-pakket hebben we geen grootschalig selectietraject doorlopen", vervolgt Troyka Vervaeke. "We hielden een positieve ervaring over aan de jaren waarin we met Coda Financials werkten." Dat bracht automatisch de ERP-oplossing Agresso van UNIT4 in het vizier. "Daarom klopten we in eerste instantie aan bij bedrijven die voor een ERP-traject met Agresso hadden gekozen."

Uit overleg met onder meer iMinds, Cegeka en Gimv bleek niet alleen dat Agresso functioneel beantwoordde aan de nieuwe behoeften van Vlerick, maar ook dat de cultuur van UNIT4 - het bedrijf en de medewerkers - mooi aansluit bij die van de school. Troyka Vervaeke: "Het financiële luik - inclusief een kwaliteitsvolle financiële managementrapportering - vormde het startpunt van het project. Tegelijk was het voor ons belangrijk van bij het begin te weten dat we het platform in de toekomst niet tot finance zouden beperken, maar dat we het veel breder zouden inzetten. Agresso bood duidelijk de nodige ondersteuning, zowel voor die langetermijnvisie als voor het vooruitzicht dat onze business in de komende jaren sterk zou blijven evolueren."

### Automatisering en integratie

De financiële afdeling van Vlerick koos voor een sterk methodologische benadering van het ERP-traject, met naast de implementatie van de kernmodule voor financiën en rapportering (van actuele cijfers naast budgetten) ook modules rond workflow en verkoop. “We wilden onder meer de verwerking van aankoopfacturen moderniseren en integreren”, legt Troyka Vervaeke uit. “Door dat proces in een workflow te gieten, zijn we daar ook in geslaagd.” Bij ontvangst van een aankoopfactuur vindt er een eenmalige datainput plaats op de campus Gent, met aanduiding van de relevante analytische dimensies. Eenmaal de factuur is verwerkt in Agresso, volgt er onmiddellijk een geautomatiseerd goedkeuringstraject. De voordelen van die aanpak zijn duidelijk. De goedkeuring van de aankopen verloopt sneller en efficiënter, waardoor ook de afhandeling van de betalingen in een korter tijdsbestek plaatsvindt. Op jaarbasis gaat het om een volume van ongeveer 7.000 aankoopfacturen. “Voor ons is het belangrijk dat Agresso toelaat de workflow zelf aan te sturen en indien nodig aan te passen. We werken in een open cultuur, waar relatief veel medewerkers bestellingen plaatsen en opvolgen. Met die workflow zorgen we er vanuit finance voor dat het proces zo efficiënt mogelijk verloopt.”

“UNIT4 Agresso zorgt voor de professionalisering, centralisering en automatisering van processen. Dat biedt een sterke basis voor de ondersteuning van de groeistrategie van de school.”

TROYKA VERVAEKE, FINANCE & ACCOUNTING MANAGER, EN MARTINE POLEN, HR MANAGER BIJ VLERICK BUSINESS SCHOOL

Voor de ondersteuning van de verkoop was er nood aan integratie tussen Agresso en Viper, de CRM-oplossing die Vlerick eerder al in gebruik had genomen. Die integratie was noodzakelijk om te zorgen voor een ononderbroken, gestroomlijnd proces, van front-office naar back-office. Wanneer een deelnemer zich inschrijft voor een opleidingstraject, dan vindt de administratie daarvan plaats in Viper. Agresso krijgt die informatie toegestuurd en stelt aansluitend een factuur op. De integratie is essentieel, zo blijkt. Het gaat om een naadloos proces, waarbij de ingave van de informatie altijd maar één keer plaatsvindt. Dankzij die integratie behoort het overtuiken van gegevens bij het financieel departement van Vlerick definitief tot het verleden. Pittig detail is dat de implementatie van Agresso – en dus ook de ingrijpende integratie met de CRM-omgeving – plaatsvond op een moment dat Vlerick zelf zijn interne organisatie en structuur grondig herschikte. Dat



zorgde voor een extra uitdaging, vooral rond een gepaste financiële managementrapportering. Uiteindelijk pasten alle puzzelstukken mooi in elkaar.

### Schakel tussen business en wetenschap

Met de keuze voor UNIT4 Agresso gaf Vlerick Business School van bij het begin aan het gebruik van het platform niet te willen beperken tot het financiële luik. Het eerste domein dat – naast finance – in aanmerking kwam voor ondersteuning via Agresso was dat van HR. “Toen ik in 2009 bij Vlerick aan de slag ging, zorgde de HR-afdeling voor een correcte verwerking van de lonen en de personeelsadministratie”, zegt HR Manager Martine Polen. “Maar van automatisering was daarbij nog geen sprake.” Met 220 medewerkers heeft Vlerick misschien geen heel groot, maar wel een vrij complex personeelsbestand. Niet iedereen werkt er van negen tot vijf op één locatie. Veel van de medewerkers zijn op verplaatsing of aan de slag bij een klant. Martine Polen: “Vanuit HR wilden we Agresso in de eerste plaats inzetten om processen te professionaliseren, te centraliseren en te automatiseren, met behoud van maximale flexibiliteit voor de gebruiker. HR vormt daarbij de verbinding tussen business en wetenschap.”

Na de definiëring van de HR-behoefte van Vlerick, vormde ook hier procesmodellering de eerste aanzet voor het gebruik van UNIT4 Agresso. Het leverde een agenda op, met onder meer automatiseringstrajecten rond de administratie van afwezigheden, rekrutering en selectie, training en ontwikkeling.

“Bij de administratie van afwezigheden behoort het papieren proces intussen volledig tot het verleden”, vervolgt Martine Polen. “Wie zich ziek meldt of vakantie wil nemen, doet dat binnen een self-service-omgeving van Agresso, opnieuw gekoppeld aan een geautomatiseerd goedkeuringstraject.” Het project geeft goed aan op welke manier Vlerick zijn HR-administratie in de toekomst verder wil automatiseren en professionaliseren. Vroeger circuleerde de info in Excel-files, of bevond ze zich in de hoofden van de medewerkers. Nu bevinden alle data zich gecentraliseerd in Agresso. Martine Polen: “Belangrijk is daarbij dat we met Agresso over een oplossing beschikken die mee evolueert met onze behoeften. Wanneer de ERP-omgeving om een bijsturing vraagt, kunnen we die bovendien zelf uitvoeren. We hoeven niet om de haverklap de hulp van de IT-afdeling of van externe consultants in te roepen. Dat geeft ons een enorme flexibiliteit.”

### Planning en voorbereiding

De flexibiliteit van Agresso bleek eens te meer toen Vlerick zijn actieterrein vorig jaar uitbreidde met een nieuwe campus in Brussel. Met die campus richt de school zich niet alleen op bedrijven en studenten uit de hoofdstad en uit Wallonië, maar ook op de uitgebreide populatie expats die in Brussel woont en werkt. “Om de nieuwe campus in Agresso mee te nemen, volstond het een extra attribuutwaarde toe te voegen. Dat lukte

perfect met de bestaande inrichting van het pakket. Meer was eigenlijk niet nodig.” Het liet Vlerick toe om de resultaten van de nieuwe campus van meet af aan op te volgen. Tegelijk gaf de oefening vertrouwen. Wanneer de school op termijn nog extra campussen zou overwegen, dan kan ze ervan op aan dat de impact op de activiteiten bij finance en HR erg beperkt blijft.

Vlerick plukt zo duidelijk de vruchten van het traject – met name de functionele analyse – dat de school aan de implementatie liet voorafgaan. Troyka Vervaeke: “We hebben inderdaad de tijd genomen om alles goed voor te bereiden en om het pakket grondig te leren kennen. Maar dat laat ons nu wel toe de meeste veranderingen zelf uit te voeren, ook wanneer het om een belangrijke wijziging gaat, zoals de toevoeging van een extra campus.” Vlerick Business School zal ook de komende jaren een groeistrategie blijven volgen. De financiële afdeling wist dat ze moest investeren in de efficiëntie van het bestaande team om te kunnen meestappen in dat traject. “We werken sinds 2007 met hetzelfde team, ondanks de sterke expansie die de school sinds die tijd heeft gekend”, aldus nog Troyka Vervaeke. “Meer nog, de rapportering over het voorbije jaar hebben we sneller afgerond dan ooit tevoren. Ook op die manier halen we extra resultaat uit Agresso. De bestuurders beschikken sneller over de juiste informatie, wat hen toelaat nog korter op de bal te spelen.”

---

UNIT4 wil een wereldwijde standaard zetten voor cloudgebaseerde bedrijfssoftware die snel veranderende organisaties, in de commerciële en publieke sector, helpt om in te spelen op interne en externe veranderingen. Snel en kosteneffectief. We hebben activiteiten in 26 landen wereldwijd (waaronder België sinds 1987). UNIT4 N.V. heeft meer dan 4.200 medewerkers in dienst en realiseerde in 2013 een omzet van € 490,5 miljoen. Het hoofdkantoor is gevestigd in Sliedrecht.

[www.unit4.be](http://www.unit4.be)

UNIT4 Business Software N.V.

Meir 24, 2000 Antwerpen

T +32 3 232 40 22

F +32 3 232 38 23

I [www.unit4.be](http://www.unit4.be) E [unit4bs@unit4.com](mailto:unit4bs@unit4.com)