



“We kunnen nu met minder personeel veel meer werk doen, sneller en accurater!”

Aalt Schouten, directeur, Skantrae

IN EEN OOGOPSLAG

Samenvatting

Skantrae B.V. is een zelfstandige onderneming die sinds 1981 actief is op de Nederlandse en Belgische deurenmarkt. Het levert niet alleen kwalitatief hoogwaardige binnen- en buitendeuren, maar ook deurkozijnen en -lijsten, beslag en glas. Het bedrijf heeft een catalogus van meer dan 5.000 artikelen. Dankzij mySAP All-in-One kan het Duivense bedrijf elke bestelling binnen 48 uur leveren.

Website

www.skantrae.nl

Branche

Groothandel – Professionele bouw en particuliere markt van doe-het-zelvers

Aantal medewerkers

50

Grootste uitdaging

Skantrae's leveringsbetrouwbaarheid van 97 procent nog verder aanscherpen

Implementatiepartner

mYuice

Oplossing

mySAP All-in-One

Bestaande IT-omgeving

Exact onder DOS

Opvallend bij implementatie

De implementatie vond zeer geleidelijk plaats, waarbij de basistoepassingen eerst live gingen. Daarna werden pas de 'nice to haves' doorgevoerd. Daardoor zijn vrijwel geen problemen bij de overstap geweest.

Grootste voordelen

- Leveringsbetrouwbaarheid met dertig procent gestegen
- Het onderhouden van mySAP All-in-One vraagt weinig kennis van IT
- Uitstekend gevoel bij implementatiepartner
- Software helpt bij het vasthouden van standaarden in bedrijfsprocessen

SKANTRAE

mySAP All-in-One opent voor Skantrae de deur naar de toekomst

Er wordt flink geconcentreerd in de markt voor paneeldeuren. Marktleider Skantrae uit Duiven zag de laatste vijf jaar desondanks kans haar groeicijfers gemiddeld met dubbele cijfers te schrijven. Om die vaart vast te houden werd besloten de sterk verouderde software te vervangen. De deurengigant zocht een pakket dat niet alleen de omzetgroei kon bijbenen, maar ook de leveringsbetrouwbaarheid zou optimaliseren. De keuze was daardoor uiteindelijk niet zo moeilijk: mySAP All-in-One. “Het was het enige ERP-pakket dat ook helpt bij het vasthouden van standaarden in de bedrijfsprocessen”, stelt directeur Aalt Schouten.

Skantrae B.V. is een zelfstandige onderneming die sinds 1981 actief is op de Nederlandse en Belgische deurenmarkt. Het levert niet alleen kwalitatief hoogwaardige binnen- en buitendeuren, maar ook deurkozijnen en -lijsten, beslag en glas. Het bedrijf bedient vooral de professionele markt van aannemers, maar heeft met het merk Signo ook een lijn in huis dat via servicegerichte bouwmarkten als Hubo, Fixet en MultiMate de doe-het-zelvers bereikt.

Van meet af aan heeft Skantrae – een samentrekking van het woord Skandinavië en het Deens voor hout 'trae' – zich toegelegd op paneeldeuren. Het Duivense bedrijf heeft meer dan 5.000 artikelen in de catalogus staan. Bovendien belooft het haar klanten razendsnel te leveren. Wie dinsdagmiddag bestelt, heeft donderdagochtend het gevraagde artikel in huis. Skantrae houdt

er dus niet alleen een enorme voorraad op na, maar leunt – om haar belofte na te kunnen komen – sterk op een uiterst accuraat voorraadbeheersysteem.

Oude softwarepakket was bejaard

Het oude softwarepakket, waarmee de ongeveer 50 medewerkers van Skantrae tot voor kort werkten, was bejaard: Exact onder DOS. Omdat Exact de ondersteuning van dit pakket had stopgezet, moest Skantrae de bal zelf hoog zien te houden. Schouten: “We hadden een goede IT’er op de loonlijst die ons systeem draaiende hield, maar eigenlijk konden we de software alleen operationeel houden met losse ondersteunende programma’s en noodoplossingen. En dat begon te knellen.” Bovendien wilde Skantrae met haar tijd meegaan, zodat afnemers digitaal hun orders kunnen plaatsen. De software kon echter niet op een eenvoudige manier aan die wens beantwoorden. “We gingen er niet failliet door, maar de programmatuur stamde uit het begin van de jaren negentig en die functionaliteit had het ook. Het was tijd dat we een inhaalslag maakten.”

Acht softwarehuizen – met bekende en minder bekende namen – werden door Skantrae aangeschreven. Op basis van de specificaties kregen vier leveranciers de uitnodiging om een presentatie te geven. Uiteindelijk bleven er maar twee kandidaten

over: Microsoft Navision en mySAP All-in-One. Ze waren aan elkaar gewaagd, maar de keuze voor SAP was toch weloverwogen. Schouten: “Niet alleen hadden we veel vertrouwen in mYuice als implementatiepartner van de software, maar bovenal vonden we dat mySAP All-in-One veel vriendelijker voor ons bedrijf was.”

“Kijk, we zijn geen IT-bedrijf, maar een handelaar, een leverancier van deuren. We willen ons niet bezig hoeven te houden hoe we modules moeten inrichten. Ik wil geen

ingewikkelde opties met talloze, later instelbare mogelijkheden. Navision gaf ons veel te veel de ruimte. En dat zochten we niet. We wilden helderheid en eenvoud; geen hobby. De software van SAP dwingt ons nu gestandaardiseerd en gestructureerd te werken. En of de afdeling financiën bezwaar had tegen de investering? mySAP All-in-One was niet het duurste ERP-pakket. Bovendien maakten de goedkopere concurrenten ècht minder indruk. Laat ik het zo zeggen: het was een relatief bescheiden investering terwijl het wel een heel goede toepassing is.”

“SAP heeft een prima stap gezet door het grote ERP-pakket voor multinationals aan te passen voor het MKB. Het is betaalbaar geworden en de basisfuncties zijn simpel toepasbaar.”

Tijdwinst en accuratesse

Met mySAP All-in-One is de invoer van EDI (electronic data interchange – elektronische gegevensuitwisseling met PC’s van afnemers) ook werkelijkheid geworden. Schouten gaat er vanuit dat deze toepassing de manier van werken voor

Skantrae de komende jaren sterk zal veranderen. “Een klant plaatst een order, onze computer checkt de voorraad, stuurt vervolgens de afnemer een bevestiging van zijn bestelling en zorgt er vervolgens ook voor dat de bestelling de deur uitgaat. Sneller en efficiënter kan niet. EDI leidt ertoe dat we nu met minder personeel veel

meer werk kunnen doen, maar ook sneller en accurater!’ Bovendien heeft mySAP All-in-One ervoor gezorgd dat de leveringsbetrouwbaarheid van Skantrae van 97 procent naar dik 98 procent steeg. “Dat lijkt niet veel, maar is wel een verbetering van dertig procent. Aangezien we alleen al enkele honderdduizenden deuren per jaar leveren, ben ik zeer tevreden. Voor onze klanten is dat een niet te onderschatten USP.”

“We hebben bij de implementatie ongelooflijk weinig problemen gehad, terwijl de organisatie wel enorm onder druk stond. Ik ben er nog altijd verbaasd over.”

Aalt Schouten, directeur, Skantrae

Besparen doet de marktleider in paneeldeuren ook op IT-kosten. Schouten noemt de tijdwinst en accuratesse bij het invoeren van data 'fors'. Ondanks het feit dat zijn onderneming het laatste jaar zeer sterk is gegroeid, heeft hij geen extra mensen hoeven aan te nemen. Integendeel. "We hebben met mensen geschoven omdat de administratie nu sneller en efficiënter verloopt. Maar het doorvoeren van bezuinigen is niet het doel geweest van de aanschaf van de software", benadrukt Schouten. "Het is alleen een zeer prettige spin-off van het feit dat we nu klaar zijn voor de toekomst."

De buitendienstmedewerkers van Skantrae kunnen thuis – en feitelijk op elke andere denkbare plaats – met hun laptop gegevens van de server in Duiven ophalen. Daardoor gaan ze veel gericht én met de meest recente gegevens op pad. Toch stuurt Schouten zijn vertegenwoordigers met papieren

"De leveringsbetrouwbaarheid van Skantrae is dankzij mySAP All-in-One gestegen van 97 procent naar dik 98 procent. Dat is een verbetering van dertig procent."

Aalt Schouten, directeur, Skantrae

dossiers onder de arm naar klanten. "Skantrae doet zaken op basis van het onderhouden van langdurige persoonlijke relaties. Het gebruik van een laptop tijdens een gesprek is daarbij niet altijd even effectief en plezierig. Toch experimenteren we op dit moment met MDA's en zullen we de buitendienst daar binnenkort mee uitrusten."

Natuurlijk gaat de terugkoppeling van de buitendienst naar de binnendienst via mySAP All-in-One. De bezoekrapportages en alle acties die daarin zijn opgenomen, worden door de binnendienst verwerkt. De handelingen – zoals het versturen van folders – op het hoofdkantoor zijn voor de buitendienstmedewerker inzichtelijk, waardoor hij precies inzicht heeft in de status van een actie.

Schouten: "We zullen op termijn ook nog een CRM-tool aan deze ERP-optie gaan koppelen om de gegevens van onze klanten uit SAP nog beter te benutten. Het maakt details over de waarde van klanten in één klap inzichtelijk."

Soepele implementatie

De implementatie verliep soepel. Skantrae koos wel voor een zeer geleidelijke invoering van mySAP All-in-One, waarbij vier afdelingshoofden de komst van de software zorgvuldig voorbereidden. Pas nadat de software en hardware helemaal aan de bedrijfswensen voldeden, leidde het kwartet key-users de gebruikers op. Schouten: "Daarna hebben we eerst de basis overgezet. De 'nice to haves' uit het pakket zijn later pas toegevoegd. Daardoor hebben we ongelooflijk weinig problemen gehad, terwijl de organisatie wel enorm onder druk stond. Ik ben er nog altijd verbaasd over."

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



SAP Nederland B.V.
Amerikastraat 10
Postbus 3292
5203 DG 's-Hertogenbosch
T 073 - 645 7706
www.sap.nl

2460640 (01/09/06)

© 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.