

SAP Customer Success Story Handelsonderneming



IN EEN OOGOPSLAG

Samenvatting

Direct Identification, voortgekomen uit system integrator ADC Europe, is actief in de zeer competitieve markt voor barcode- en identificatieproducten. Om producten op maat te leveren tegen een scherpe prijs, besloot ADC tot verkoop via een online winkel onder de naam DirectID. Het bedrijf is al direct na de start succesvol. Onder meer dankzij SAP Business One E-Commerce heeft het de aanvangsinvesteringen binnen een jaar terugverdiend en is DirectID gereed voor Europese expansie.

Bedrijf

- Naam: Direct Identification B.V.
- Locatie: Wijchen
- Branche: handelsonderneming
- Producten en diensten: barcode- en identificatieproducten
- Omzet: € 3 miljoen in 2007 (prognose)
- Medewerkers: 6
- Website: www.directid.nl
- Implementatiepartner: Orbrix B.V.

Uitdagingen en kansen

In korte tijd en met minimale overheadkosten een nieuwe online winkel opzetten

Implementatiehoogtepunt

Gestroomlijnde e-commerce toepassing gerealiseerd die in zeer korte tijd geïntegreerd is met SAP backoffice

SAP oplossingen

SAP Business One E-Commerce

Waarom SAP

- Uitgebreide standaard-functionaliteit
- Open platform

- Eenvoudig toevoegen van nieuwe producten en functionaliteit
- Nieuwste technologie
- Schaalbaarheid zodat vrijwel onbeperkte groei mogelijk is
- Naadloze integratie met backoffice

Grootste voordelen

- Snel en betrouwbaar leveren
- Minimale overheadkosten
- Investerings binnen een jaar terugverdiend
- Groeicapaciteit blijkt in praktijk: van 0 tot 800 klanten in enkele maanden tijd
- Infrastructuur eenvoudig uitrollen naar andere landen dankzij standaardisatie en flexibiliteit

Concurrerende voordelen

- Kleine volumes bestellen en leveren
- Veel mogelijkheden om samen te werken met externe partners

Bestaande omgeving

Voorheen was geen vergelijkbare oplossing aanwezig, de e-commerce omgeving is nieuw, SAP was al in gebruik in de backoffice

Integratie met derde partijen

- Database: Microsoft SQL Server
- Hardware: HP
- Besturingssysteem: Microsoft Windows Server

Aantal users

Circa 6 gebruikers binnen DirectID. Voor online transacties een vrijwel onbeperkte capaciteit

Implementatietijd

Doorlooptijd van 3 maanden

“We kennen de IT-markt goed en zijn behoorlijk kritisch. We hebben als bedrijf ook zelf specifieke toepassingen ontwikkeld voor het SAP platform. Daarnaast gebruiken we zelf al geruime tijd SAP voor onze backoffice. We kennen het als een betrouwbaar, stabiel platform en integratie met SAP was voor ons dan ook een belangrijke voorwaarde.”

Stephan Smink, General Manager DirectID.nl

DirectID B.V.

Introduceert online verkoop van barcodeproducten in recordtijd en verdient investering in snel tempo terug

Direct Identification (DirectID) is druk bezig met het opzetten van een Europees netwerk om haar e-commerce concept voor barcode- en identificatieproducten door heel Europa uit te breiden. Het levert via de webshop alleen A-merken rechtstreeks van distributeurs naar eindgebruikers. Daardoor kan DirectID de beste prijs/service verhouding en snelste levertijd in Europa bieden. Met behulp van SAP Business One E-Commerce heeft het de eerste investeringen binnen een jaar terugverdiend en is DirectID gereed voor de Europese expansie.

Visie op markt

Stephan Smink, General Manager van DirectID, heeft een duidelijke visie op de ontwikkelingen in de markt voor barcode- en identificatieproducten: “We zijn via ons moederbedrijf ADC Europe al jarenlang actief op die markt en merkten de laatste anderhalf jaar dat de marges onder druk stonden. De beste manier om de concurrentie voor te blijven en gezonde marges te behalen, was het terugdringen van onze kosten. Daarom ontwikkelden we een nieuw businessmodel en richtten we een nieuw online bedrijf op onder de naam DirectID. Dankzij deze online winkel hebben we onze bedrijfsprocessen aanzienlijk gestroomlijnd.”

Innovatieve technologiepartner

Om de ambities waar te maken, zocht DirectID een innovatieve technologiepartner. Smink: “De producten en diensten die ADC als system integrator levert, bevatten veel IT-componenten. We kennen de IT-markt dus goed en zijn behoorlijk kritisch. We hebben als bedrijf ook zelf specifieke toepassingen ontwikkeld voor het SAP platform. Daarnaast gebruiken we zelf al geruime tijd SAP voor onze backoffice. We kennen het als een betrouwbaar, stabiel platform en integratie met SAP was voor ons dan ook een belangrijke voorwaarde.”

Een online winkel opzetten lijkt eenvoudig, maar het vereist veel technologische kennis en contacten met andere partijen. Bovendien zijn de aanvangsinvesteringen fors, zodat er een flinke drempel is voor nieuwe toetreders. ADC Europe is in deze branche met DirectID de eerste die deze drempel over is. Smink: “In Europa zijn we de eerste partij die de SAP Business One E-Commerce oplossing heeft gebruikt voor het ontwikkelen van een online winkel.”

Implementatiepartner Orbrix altijd bereikbaar

Voor de ondersteuning kwam DirectID terecht bij SAP implementatiepartner Orbrix, die SAP Business One al bij ADC had geïmplementeerd en voorop liep in de markt met de E-Commerce module. Smink: “Orbrix heeft ons uitstekend ondersteund en begeleid. Het houdt ons bijvoorbeeld, zo goed als mogelijk, op de hoogte van de plannen die SAP heeft met SAP Business One E-Commerce. Mensen van Orbrix volgen gespecialiseerde opleidingen, zodat ze ons optimaal kunnen ondersteunen. Ze zijn altijd bereikbaar en weten altijd wel een

oplossing te vinden voor complicaties die optreden bij early adopters. Omdat wij de eerste Europese gebruiker waren, merkten we dat de informatiestroom vanuit SAP zelf nog op gang moest komen en kennisopbouw een belangrijk aandachtspunt was. Een goede implementatiepartner was daarom extra belangrijk.”

Freek Lemmers, Marketing Manager bij Orbrix: “Een webwinkel biedt bedrijven een extra verkoopkanaal tegen relatief lage

kosten. Internationale expansie is met E-Commerce eenvoudig te realiseren en de totale bedrijfsomzet groeit hiermee sneller dan de kosten. Er is dus een positief effect op de bedrijfsmarge. Daarnaast kunnen bedrijven hiermee meer uit hun ERP investering halen.”

Online winkel integreren met SAP

De keuze voor SAP lag dus voor de hand. Smink: “We hebben natuurlijk wel naar andere leveranciers gekeken. Uiteindelijk boden de alternatieven te weinig functionaliteit en toekomstige uitbreidingsmogelijkheden. Bovendien waren we niet altijd overtuigd van de deskundigheid

van de implementatiepartners. Ze zeiden wel dat ze een online winkel konden integreren met een SAP backoffice, maar ze waren duidelijk nog niet zover met de integratie als de E-commerce oplossing van SAP Business One. Maatwerk viel af in verband met de kosten en de afhankelijkheid die we dan zouden krijgen van één leverancier.”

“Zelfs mensen zonder technische kennis of HTML-ervaring, kunnen de site zeer eenvoudig aanpassen. Ook kunnen we de site thematisch aanpassen om marketingcampagnes op specifieke doelgroepen te richten. DirectID kan zich dus met minimale inspanningen en tegen minimale kosten richten op de wensen van iedere doelgroep. SAP Business One E-Commerce is wat dat betreft een ideale omgeving voor verkoop en marketing.”

Bart Hasselbach, Marketing & Communication Manager
DirectID.nl

Processen sluiten uitstekend op elkaar aan

Al snel na de implementatie blijkt de nieuwe oplossing administratief, financieel en logistiek uitstekend aan te sluiten op de eigen backoffice en ook op de systemen van de distributeurs waarmee DirectID samenwerkt. Smink: “We zijn een belangrijke intermediair geworden tussen distributeurs en eindgebruikers. Voorheen bestelden we alle producten rechtstreeks bij fabrikanten, maar dat betekende dat we altijd vastzaten aan grote volumes, terwijl een klant misschien maar één kabeltje nodig had. Nu kunnen ze die via de online winkel bestellen en levert de distributeur direct bij de klant af. Voorheen moesten wij dergelijke bestellingen allemaal handmatig verwerken, verpakken en verzenden. Dozen schuiven met een lage marge dus. Nu kunnen we ons concentreren op service, marketing, advies en verkoop. Activiteiten met een veel grotere toegevoegde waarde.”

Snel naar 800 klanten gegroeid

Om verkeerde bestellingen te voorkomen, controleert DirectID alle bestellingen grondig voordat ze geautomatiseerd via de SAP backoffice richting distributeur gaan. De administratieve verwerking gaat vervolgens van een leien dakje dankzij de workflow in SAP Business One E-Commerce. De keus voor SAP is een gouden greep gebleken. In een jaar tijd is DirectID van 0 naar 800 klanten gegroeid en realiseerde zij een maandelijkse omzetgroei van 15 tot 20%. Het bedrijf heeft twee vacatures en wil nieuwe sites openen in Duitsland, Engeland en België. Smink: “De domeinnamen hebben we al gereserveerd. We hoeven geen lokale kantoren te openen en kunnen het concept dus in korte tijd online uitrollen over heel Europa.”

Snelle levering

Het succesverhaal van DirectID is te danken aan de snelle én accurate levering van ieder gewenst volume, tegen minimale kosten. Smink: “Alles is erop gericht om de online aanschaf zo eenvoudig mogelijk te maken. Door gebruik te maken van hedendaagse technieken en middelen kunnen onze klanten barcode- en identificatieproducten snel vinden op de site. Bovendien krijgen ze automatisch advies over bijpassende materialen, zoals labels. Omdat we de beschikbare distributiekanalen optimaal benutten, arriveren de gewenste barcodescanners en -printers op de snelste wijze bij de

eindgebruiker. Doordat we alleen A-merken leveren, blijft het aantal retouren tot een minimum beperkt.”

Eenvoudig in gebruik

Ook de sales- en marketingmedewerkers van DirectID zijn zeer te spreken over de gebruikersvriendelijkheid van SAP Business One E-Commerce. Bart Hasselbach, Marketing & Communication Manager: “Zelfs mensen zonder technische kennis of HTML-ervaring, kunnen de site zeer eenvoudig aanpassen. Het toevoegen van foto's, producten of nieuwe

categorieën bijvoorbeeld. Ook kunnen we de site thematisch aanpassen om marketingcampagnes op specifieke doelgroepen te richten, denk aan de gezondheidszorg. DirectID kan zich dus met minimale inspanningen en tegen minimale kosten richten op de wensen van iedere doelgroep. Dat betekent dat we snel nieuwe markten en niches kunnen aanboren. SAP Business One E-Commerce is wat dat betreft een ideale omgeving voor verkoop en marketing.”

“Een webwinkel biedt bedrijven een extra verkoopkanaal tegen relatief lage kosten. Internationale expansie is met E-Commerce eenvoudig te realiseren en de totale bedrijfsomzet groeit hiermee sneller dan de kosten. Er is dus een positief effect op de bedrijfsmarge. Daarnaast kunnen bedrijven hiermee meer uit hun ERP investering halen.”

Freek Lemmers, Marketing Manager Orbrix

3020741 (07/08)

© Copyright 2007 SAP AG. Alle rechten voorbehouden. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver en andere SAP-producten en -services die in deze publicatie worden vermeld, evenals de bijbehorende logo's zijn handelsmerken of gedeponeerde handelsmerken van SAP AG in Duitsland en in verschillende andere landen overal ter wereld. Alle andere genoemde namen van producten en diensten zijn handelsmerken van de respectievelijke ondernemingen. De gegevens in dit document dienen uitsluitend ter informatie. Productspecificaties kunnen per land verschillen. Gedrukt op milieuvriendelijk papier.

Dit materiaal mag zonder kennisgeving vooraf worden gewijzigd. Dit materiaal wordt geleverd door SAP AG en haar gelieerde ondernemingen (de 'SAP Group') en dient uitsluitend voor informatieve doeleinden, zonder dat de SAP Group enige vorm van garantie biedt. SAP Group wijst hierbij alle aansprakelijkheid van de hand inzake fouten of weglatingen met betrekking tot dit materiaal. Er wordt uitsluitend garantie geboden op de producten en services van SAP Group voor zover deze is omschreven in de uitdrukkelijke garantiebepalingen behorend bij dergelijke producten en services, indien van toepassing. Niets in deze tekst kan worden uitgelegd als een aanvullende garantie.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

