

SAP Customer Success Story Groothandel - Industriële reiniging



“Vroeger moesten we drie weken inplannen voor de bestellingen van onderdelen. Met de materiaalplanning van SAP Business One is dat teruggebracht tot een paar dagen.”

Henk Klein, directeur, Gröninger Cleaning Systems

IN EEN OOGOPSLAG

Samenvatting

In de Europese markt voor professionele reinigingssystemen en tank cleaning is Gröninger een grote speler. De Schiedamse onderneming is goed voor een omzet van vier tot zes miljoen euro per jaar en heeft circa 3.000 Europese klanten. In 2004 zette het een herziening van de bedrijfsprocessen in gang, teneinde beter aan te sluiten bij de marktontwikkelingen. De implementatie van SAP Business One vormde hierin een onmisbare stap.

Website

www.groninger.nl

Branche

Groothandel - Industriële reiniging

Grootste uitdaging

Het bestaande, zwaar verouderde systeem moest worden vervangen door software die alle voordelen van een ERP-omgeving kon combineren met de flexibiliteit, gebruiksvriendelijkheid en kleinschaligheid van MKB-software.

Implementatiepartner

Alpha One

Oplossing

SAP Business One

Bestaande IT-omgeving

UNIX/VMS-gebaseerd administratief systeem uit 1986, afzonderlijke CRM-software, kantoorapplicaties

Opvallend bij implementatie

Implementatie in slechts vier maanden, ondanks arbeidsintensieve conversie van oude data

Grootste voordelen

- Forse tijdsbesparing bij het traceren en aanpassen van gegevens
- Volledige integratie van bedrijfsprocessen
- Verhoogde efficiency in administratieve taken

GRÖNINGER CLEANING SYSTEMS

Leverancier van industriële reinigingssystemen opereert marktgericht dankzij SAP

In de Europese markt voor professionele reinigingssystemen en tank cleaning is Gröninger Cleaning Systems B.V. een grote speler. De Schiedamse onderneming is goed voor een omzet van vier tot zes miljoen euro per jaar en heeft circa 3.000 Europese klanten. Van origine is het een familiebedrijf, in 1947 opgericht door vader en zoon Gröninger. In 2004 werd het overgenomen en zette het een herziening van de bedrijfsprocessen in gang, teneinde beter aan te sluiten bij de marktontwikkelingen. De implementatie van SAP Business One vormde hierin een onmisbare stap.

Gröninger beslaat het hele spectrum van schoonmaaksystemen. Het is in de omgeving Rijnmond dealer van Kärcher-reinigingsapparatuur. Daarnaast heeft het bedrijf een engineering-afdeling waar stationaire maatwerksystemen worden ontwikkeld voor de reiniging van industriële objecten, zoals vrachtwagens, opslag-tanks, tankwagons en grote silo's. "Eenmalige, grote systemen dus", stelt directeur Henk Klein. "Daarmee behalen we driekwart van onze omzet. We hebben 25 medewerkers, maar zijn in heel Europa actief. In Nederland is ons marktaandeel bijna 80 procent, in Duitsland zo goed als 20 procent en in België circa 30 procent."

Afgeschreven systeem

Bij de omslag naar de marktgerichtere werkwijze die Gröninger enkele jaren geleden inzette, kwam ook de automatiseringsomgeving ter sprake. “Het systeem dat we hadden was in feite afgeschreven”, legt Klein uit. “Het ging om een inflexibele, zwaar verouderde VMS-omgeving uit 1986. Bovendien was de hardware storingsgevoelig, waardoor het hele systeem instabiel werkte. Daarnaast was de software arbeidsintensief. We werken veel met bouwgroepen die bestaan uit samengestelde onderdelen. Als we de prijs aanpasten van een klepje dat in twintig systemen voorkwam, moesten we die prijs twintig keer invoeren. Kortom: we hadden een nieuwe oplossing nodig en wilden een systeem dat alle processen in het bedrijf kon ondersteunen.”

Met een goede indruk

“We hebben binnen Gröninger een paar avonden overleg gevoerd”, vervolgt Klein. “Op een spreadsheet hadden we een overzicht gemaakt van zo’n 200 punten die we in de software wilden terugzien. Met dit eisenprogramma hebben we enkele toonaangevende ICT-namen benaderd, waaronder SAP.

We verwachtten niet dat SAP voor een MKB-bedrijf als het onze een goede oplossing had. De presentatie van SAP Business One verraste ons echter. We dachten aanvankelijk dat SAP in die demo exact onze spreadsheet volgde. Maar toen we dat uitspraken, bleek onze spreadsheet bij de presenterende adviseur onbekend te zijn. SAP voldeed blijkbaar uit zichzelf al exact aan onze wensen, of voelde deze prima aan. Onze eerste indruk was daarmee natuurlijk direct goed.”

In latere demo’s raakte het team van Gröninger nog verder overtuigd van SAP, vertelt Klein. “We vreesden aanvankelijk dat SAP Business One een groot, log systeem zou zijn en dat alles zou moeten wijken voor de SAP manier van werken. Ook had ik twijfels bij de gebruiksvriendelijkheid. De demonstraties en referenties namen mijn angst weg. SAP Business One

is juist uitstekend afgestemd op de situatie in het MKB. In het voorjaar 2005 namen we de beslissing en per 1 oktober 2005 gingen we al over op SAP. De implementatietijd bedroeg dus zo’n 4 maanden.”

Arbeidsintensieve implementatie

Tijdens de implementatie bezorgde het oude systeem iedereen flinke kopzorgen. Klein: “Het redden van de data uit dat systeem was een drama. We hebben dat absoluut onderschat. Uit zulke oude software kun je gewoon niet alle gegevens redden. Veel datavelden waren anders ingezet dan had gemoeten, waardoor we ze niet konden gebruiken. We hebben de overgebleven data via een softwarekoppeling binnengehaald vanaf het scherm van het oude systeem. Vervolgens ging het naar Excel of Word, waar we de gegevens opschoonden. Vandaar stuurden we de gegevens via een implementatietool van SAP naar het nieuwe systeem. Die applicatie scheelde ons dagen werk. Er bleef echter handwerk nodig. De reden van de lange

implementatie heeft dus een niet-SAP oorzaak, maar lag aan het oude systeem. Zeker omdat SAP Business One normaliter binnen 10-15 werkdagen geïmplementeerd kan worden. Van elke artikelomschrijving viel

bijvoorbeeld de tweede regel weg, dus die moesten we met de hand invoeren in SAP. Het was een vreselijk drukke tijd, maar uiteindelijk is het redelijk opgelost. We hadden een eigen man die zich er fulltime mee bezighield. Daarnaast kregen we goede ondersteuning van SAP en de implementatiepartner, Alpha One. Ze namen onze wensen serieus.”

Efficiënt en gebruiksvriendelijk

“De basisprocessen van Gröninger zijn nu goed afgedekt”, zegt Klein. “Weliswaar liep de verwerking van leveranciersbonnen, verkoopdocumenten en andere documentenstromen aanvankelijk stroef, maar dat was na enkele weken opgelost. De verkoopadministratie, de productieplanning,

“Vroeger voerden we gegevens vier keer in, nu één keer.”

Henk Klein, directeur, Gröninger Cleaning Systems

de engineeringplanning en de serviceprocessen zullen binnenkort ook in SAP worden ondergebracht. In het laatste geval gaat het om onder meer bonnenafhandeling en urenregistratie.” De efficiencyvoordelen worden nu zichtbaar, vooral bij bestellen, magazijnbeheer en facturatie. De directeur: “Naar verwachting behalen we in de volledige administratie uiteindelijk een besparing van 20 procent. Ook kunnen we op de lange termijn met één FTE minder toe. Het aanpassen van alle bouwgroepen verloopt zeer soepel. Bovendien is het terugvinden van gegevens vele malen beter dan met het oude systeem. Je kunt op vrijwel alles een zoekfunctie toepassen en processen volgen.

“De verwachte administratieve besparing is 20 procent.”

Henk Klein, directeur, Gröninger Cleaning Systems

Het is ideaal. Voorheen moesten we vier keer dezelfde gegevens invoeren: voor de bestelling, de offerte, de levering en de factuur. Nu hoeft dat nog maar één keer. Daarnaast kunnen we eenvoudig digitaal bestellingen plaatsen bij Kärcher, waarvoor we tot voor kort de fax moesten gebruiken. Ook het bestellen bij leveranciers van onderdelen voor de industriële reinigingssystemen gaat sneller. Het gaat vaak om duizenden onderdelen, waarvoor we vroeger drie weken moesten inplannen. Met de materiaalplanning van SAP Business One is dat teruggebracht tot een paar dagen.”

Vertrouwenwekkend

Begin 2008 wil Gröninger alle bedrijfsprocessen in SAP hebben ondergebracht, inclusief een CRM-toepassing. Over de follow-up toont Klein zich tevreden. “SAP luistert en neemt de kritiek van klanten serieus. Dat geeft vertrouwen. Vervolgens zien we de feedback ook terug: in nieuwe releases worden dergelijke zaken op een degelijke manier opgelost. Het overzicht van de grootboekrekening is daarvan een mooi voorbeeld. Elk bedrijf

heeft zo'n overzicht nodig, maar de vormgeving die SAP er nu aan geeft, kan op sommige plekken praktischer. Dat zijn ze met ons eens en hebben ons al laten weten dat ze eraan werken. Die instelling, gecombineerd met de gebruiksvriendelijkheid, stabiliteit en flexibiliteit, maakt het hele pakket af.” “Gröninger is een klein bedrijf, maar we hebben alle processen die je kunt bedenken. Warehousing, productie, sales, noem maar op. Dat maakt Gröninger een complex bedrijf voor automatiseerders. We hebben een compleet ERP-systeem nodig, maar wel een kleine versie ervan. SAP Business One biedt dat. Als ik alles opnieuw zou doen, zou ik exact dezelfde keuze maken.”

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

2480641 (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.