

SAP Customer Success Story Bouwtoelevering



“De werkdruk binnen onze organisatie loopt sterk op, omdat de economie weer goed draait en de kantorenmarkt aangetrokken is. Gelukkig kunnen we onze vakmensen nu ontlasten door de administratieve druk te verlagen met behulp van SAP Business One.”

Eelco Appel, Directeur Verheul Trappen

IN EEN OOGOPSLAG

Samenvatting

Verheul Trappen B.V. bestaat al ruim 25 jaar en heeft in die tijd naam opgebouwd als leverancier van complexe en kwalitatief hoogwaardige trappen. Het bedrijf uit Montfoort heeft inmiddels een aparte B.V. opgericht die glas levert aan klanten in heel het land. Om nog sneller te werken en beter in te spelen op economische ontwikkelingen implementeerde Verheul eind 2006 SAP Business One met de Trimerigo module. De organisatie heeft daarmee de administratieve processen met één overzichtelijke oplossing geautomatiseerd.

Bedrijf

- Naam: Verheul Trappen B.V. en Verheul Glas Import B.V.
- Locatie: Montfoort
- Branche: Bouwtoelevering
- Producten en diensten: houten trappen en glas
- Omzet: € 1,8 miljoen (trappen) en € 1,2 miljoen (glas) in 2006
- Medewerkers: 30
- Website: www.verheultrappen.nl en www.verheulglas.nl
- Implementatiepartner: Orbrix B.V.

Uitdagingen en kansen

Integreren van administratieve processen in één alomvattende en overzichtelijke oplossing

Implementatiehoogtepunten

Jaarrekening zonder complicaties samengesteld uit twee administraties

SAP oplossingen

SAP Business One met de Trimerigo B2 Module

Waarom SAP

- Geïntegreerde oplossing waarbij alle administratieve processen in workflow zijn gevat
- Biedt uitgebreide stuurinformatie voor het management

Grootste voordelen

- Sneller en betrouwbaarder leveren
- Duidelijke en eenduidige calculaties van kosten en uren
- Minder afhankelijk van enkele ervaren medewerkers
- Flexibel inspelen op economische ontwikkelingen
- Tijdsbesparing
- Beter overzicht van voortgang projecten
- Flexibeler plannen productiecapaciteit

Concurrerende voordelen

Meer uitbestedingsmogelijkheden

Bestaande omgeving

Voorheen was geen vergelijkbare oplossing aanwezig (alleen individuele Excel-sheets)

Integratie met derde partijen

- Database: MS SQL 2000
- Hardware: HP
- Besturingssysteem: Microsoft Windows 2003

Aantal users

Circa 6

Implementatietijd

3 maanden

VERHEUL TRAPPEN B.V. EN VERHEUL GLAS IMPORT B.V.

Sneller leveren en scherper calculeren dankzij SAP Business One met Trimerigo module

Voor veel mensen is een trap in huis vanzelfsprekend. Voordat een trap op maat in woningen of bedrijfspanden is aangebracht, moet er echter heel wat precisiewerk verricht zijn. Zowel voor standaard trappen als voor ingewikkelde houten trappen komt de Nederlandse bouwwereld meestal terecht bij Verheul Trappen in Montfoort. Dit bedrijf bestaat al ruim 25 jaar en heeft in die tijd een reputatie opgebouwd als leverancier van complexe en kwalitatief hoogwaardige trappen. Het bedrijf levert inmiddels ook glas aan klanten in heel het land. Om nog sneller te leveren en beter in te spelen op economische ontwikkelingen implementeerde Verheul eind 2006 SAP Business One met de Trimerigo module. De organisatie wil hiermee zoveel mogelijk administratieve processen met één overzichtelijke oplossing automatiseren.

Veel handmatig werk

De economische omslag rond de eeuwwisseling was voor Verheul aanleiding om zich te bezinnen op de automatisering. Eelco Appel, directeur van Verheul: “De kantorenmarkt stortte rond 2000 in. Ook wij merkten dat. Daarom besloten wij om ons meer te gaan richten op particulieren. Dat betekende een overgang van vijf à zes grote projecten per maand naar dertig kleine projecten. Onze administratie was daar niet op berekend. Medewerkers hadden eigen Excel-bestanden ontwikkeld, bijvoorbeeld voor offertes, begrotingen en nacalculaties. Het vergde ontzettend veel handmatig werk om die naar elkaar door te zetten of in een overzicht samen te voegen.”

Standaard werkwijze stimuleren

Tijdens een rondleiding door de grote productiehal, laat Appel enthousiast zien dat het ontwerpen en maken van trappen veel vakkennis en handmatig werk vereist. In dit deel van de bedrijfsprocessen is dan ook weinig automatiseringswinst te boeken.

Appel: “De grootste efficiëncyslag zit voor ons in het stroomlijnen en integreren van de administratieve processen, van verkoop, inkoop, calculatie tot facturatie. We gingen daarom op zoek naar een automatiseringsoplossing die toegesneden was op onze branche en die tegelijkertijd een standaard, projectmatige wijze van werken in de organisatie zou stimuleren.”

Alles in één pakket

Appel over de keuze voor SAP en implementatiepartner Orbrix: “Op onze shortlist hadden we ook pakketten als Exact en AccountView staan. In combinatie met SAP Business One bood alleen Trimergo in één pakket alles wat wij zochten: meerdere projecten tegelijk beheersen, offertes opstellen, opdrachten verwerken, bestellingen plaatsen, orderbevestigingen versturen en factureren. Verheul kende van oudsher weinig geautomatiseerde processen en werkte altijd met losse pakketten. De nieuwe werkwijze moet nog ingeburgerd raken. Het nieuwe systeem biedt zelfs méér dan we direct nodig hebben, dus het is nu zaak om zo snel mogelijk vertrouwd te raken met de extra mogelijkheden.”

Draagvlak voor implementatie

Bij beide bedrijfsonderdelen van Verheul is SAP Business One eind 2006 in gebruik genomen. Appel: “Om draagvlak te creëren bij de gebruikers, is het belangrijk om de systemen te vullen met eigen gegevens zodat dagelijkse werkzaamheden herkenbaar terugkeren in de automatische workflow. Op die manier zien de medewerkers sneller hoe het eindresultaat eruit gaat zien en ziet men sneller de toegevoegde waarde van de veranderingen. Bij ons was een kip-ei kwestie: we wilden het systeem zo snel mogelijk vullen met informatie en daar hadden we de eindgebruikers voor nodig. De overgang is bij dergelijke vernieuwingen altijd het moeilijkst. We hebben daarom ook organisatieadviseurs naar onze werkprocessen laten kijken om die meteen efficiënter te kunnen inrichten.”

Veel veranderingen tegelijkertijd

Verheul heeft dus veel veranderingen tegelijkertijd doorgemaakt? Appel: “Inderdaad. Omdat tussentijds ook nog een belangrijke, ervaren medewerker wegviel, hebben we een zware periode gehad. De eerste resultaten zijn dan ook nog niet in harde cijfers uit te drukken, maar we hebben bijvoorbeeld wel de jaarrekening zonder complicaties kunnen samenstellen uit de twee administraties die we vorig jaar hebben gevoerd.”

Onderlinge samenwerking

Het feit dat Orbrix, de implementatiepartner die SAP Business One en Trimergo bij Verheul implementeerde, zich sterk betrokken toonde, was een flinke steun. Appel: “Tijdens de uitvoerende fase bleek dat het in de onderlinge samenwerking klikte. Als ik wilde, kon ik zelfs rond middernacht nog met mijn vragen bij Orbrix terecht. Dan weet je wat je aan elkaar hebt. Soms hebben we vanwege grote drukte even moeten inhouden, zodat de planning wat uitliep, maar ook dat was voor Orbrix geen probleem.”

“Met SAP Business One en Trimergo kunnen we sneller leveren. Dankzij de uitgebreide projectadministraties die we opbouwen, kunnen we scherper onze kosten en uren calculeren en onze afspraken naar klanten nog beter nakomen.”

Eelco Appel, Directeur Verheul Trappen.

Grootste voordelen

De grootste voordelen ziet Appel in de integratie van de diverse afdelingen, in de dagelijkse hectiek van een projectorganisatie is de herbruikbaarheid van informatie en de communicatie namelijk cruciaal. “De werkdruk binnen onze organisatie loopt sterk op, omdat de economie weer goed draait en de kantorenmarkt aangetrokken is. Gelukkig kunnen we onze vakmensen nu ontlasten door de administratieve druk te verlagen met behulp van SAP Business One. De opbrengsten en

“Verheul kan nu ook in termijnen en op mijlpalen factureren. Als bijvoorbeeld de eerste termijn niet is betaald, kan het werk in een volgende fase geblokkeerd worden. En als plannings van projecten verschuiven, krijgen alle betrokken medewerkers via zogenaamde alerts inzicht in de veranderingen.

Mario Röttjers, Directeur Orbrix

kosten kunnen we per project bijvoorbeeld al meteen in de verkoopfase beter inzichtelijk maken. Al vanaf de offertefase start een automatische workflow, die uitstekend aansluit op onze werkprocessen. Met andere woorden: wat onze verkoopmedewerkers in de offerte zetten, stroomt zonder knip- en plakwerk, of handmatige aanpassingen, automatisch door naar begrotingen, inkooporders, bestekken, en voor- of nacalculaties. Alle processen blijven daardoor synchroon lopen. De verschillende afdelingen weten van elkaar wat ze doen en wat de status is van projecten. Ik kan nu veel beter sturen op zaken die vertraging oplopen en houd een goed totaaloverzicht.”

Factureren op mijlpalen

Mario Röttjers, directeur van Orbrix, voegt toe: “Verheul kan nu ook in termijnen en op mijlpalen factureren. Als bijvoorbeeld de eerste termijn niet is betaald, kan het werk in een volgende fase geblokkeerd worden. En als plannings van projecten verschuiven, krijgen alle betrokken medewerkers inzicht in de veranderingen. Via zogenaamde alerts kan het systeem de gebruikers ook proactief op de hoogte houden, zodat ze niet steeds zelf hoeven te kijken of een actie al uitgevoerd moet worden. Een dergelijke workflow vereenvoudigt de communicatie en beperkt misverstanden tot een minimum. Software is dan een hulpmiddel bij het optimaliseren van de bedrijfsvoering. Een belangrijke succesfactor voor de geslaagde veranderingen was het feit dat Verheul een duidelijke doelstelling voor ogen had, die het management consequent heeft uitgedragen.”

Overzichtelijke stuurinformatie

Tijdens een rondleiding door de productiehal geeft Appel een enthousiast betoog over de toegenomen integratie en de overzichtelijke stuurinformatie die ook het management veel nuttige informatie bieden: “De houtprijzen zijn de laatste tijd sterk gestegen. Dat hoeven we nu nog maar één keer in te voeren en daarna is het automatisch verwerkt in alle relevante berekeningen. We kunnen kleinere voorraden aanhouden, omdat we op basis van historische informatie inzicht krijgen in de hoeveelheid basisproduct die we nodig hebben voor onze eindproducten. We hebben een grote flexibiliteit in de mate van detaillering die we daarbij willen aanbrengen. Bij de voorraad glas moeten we bijvoorbeeld rekening houden met snijverlies en dat was eenvoudig te verwerken in het systeem.”

Langetermijnvoordelen

De uiteindelijke langetermijnvoordelen zullen Verheul een betere concurrentiepositie bieden. “Met SAP Business One en Trimergo kunnen we sneller leveren. Dankzij de uitgebreide projectadministraties die we opbouwen, kunnen we scherper onze kosten en uren calculeren en onze afspraken naar klanten nog beter nakomen. We leveren een kwaliteitsproduct waar een prijskaartje aan hangt, maar we kunnen die prijzen op basis van duidelijke argumenten onderbouwen. Bovendien kunnen we onze productiecapaciteit beter plannen, zodat we minder zelf hoeven te doen en meer kunnen uitbesteden. Daardoor worden we flexibeler en kunnen we beter inspelen op marktontwikkelingen. Onze omzet zal stijgen, omdat we met evenveel mensen meer werk kunnen verzetten. Tevens beschikken we nu over gedetailleerde kengetallen, die we kunnen vergelijken met cijfers van onze concurrenten. Allemaal voordelen die we zonder SAP en Trimergo waarschijnlijk niet hadden bereikt”, besluit Appel.

3030741 (07/07)

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™

