



“Onze voorraadpositie is gedaald met 200.000 euro.”

Robert Pot, directeur HST Drukinkten

IN EEN OOGOPSLAG

Bedrijfsnaam

HST Drukinkten

Website

www.hst-drukinkten.nl

Branche

Grafische industrie

Aantal medewerkers

30

Grootste uitdaging

De kostendruk in de industrie de baas blijven met behulp van nieuwe automatiseringsoplossing.

Implementatiepartner

OPEX Software

Oplossing

- SAP Business One
- Warehouse ONE van Swisslog

Opvallend bij implementatie

Implementatie was pilotproject voor alle Europese vestigingen van de Huber Group. Internationale uitrol volgt.

Grootste voordelen

- Voorraadpositie gedaald met 200.000 euro
- Efficiencyslag door stroomlijnen bedrijfsprocessen
- Optimaal klantenbeheer door CRM-mogelijkheid
- Mogelijke integratie met SAP oplossing moederbedrijf in Duitsland
- Kostenbesparing door systeembeheer op afstand
- Toepasbaar in andere Europese vestigingen

HST DRUKINKTEN

SAP Business One bespaart grafisch bedrijf veel

HST Drukinkten in Almere is een dochteronderneming van de Duitse Huber Group. Het bedrijf verkoopt grafische inkt aan grote en kleine drukkerijen in Nederland en België. Ook service en advies behoren tot de kernactiviteiten. HST Drukinkten heeft 23 medewerkers, die allemaal met SAP Business One werken. Op termijn zullen ook de andere Europese vestigingen van de Huber Group hun bedrijfsvoering automatiseren met de MKB-totaalsoftware van SAP.

Noodzaak tot kostenreductie in grafische industrie

De concurrentie in de grafische industrie is groot. De prijzen staan onder druk, maar klanten verwachten wel service en kwaliteit. Veel grote bedrijven gaan daarom samen om de kosten het hoofd te bieden. Die druk wordt vanzelfsprekend ook gevoeld bij de producenten en leveranciers van drukinkten. Intensieve samenwerkingsverbanden en fusies komen dan ook veelvuldig voor.

HST Drukinkten biedt deze trend het hoofd door haar Nederlandse bedrijfsactiviteiten uit te breiden naar een Benelux organisatie. Op die manier voorziet het bedrijf grote en kleine drukkerijen in de drie landen snel van drukinkten en de bijbehorende kennis. “De noodzaak om kosten te besparen nam echter niet af”, vertelt Robert Pot, directeur van HST Drukinkten. “Het was daarom nodig om eens kritisch naar onze eigen bedrijfsvoering te kijken.”

Uit een interne analyse kwam naar voren dat de automatisering moest worden versterkt. “We werkten met drie verschillende applicaties die onderling niet met elkaar communiceerden. Daardoor hielden wij onze administratie niet één, maar drie keer bij; niet echt handig in een omgeving waar alles draait om snelheid en efficiency. Het moest anders.”

Geïntegreerde CRM zeer groot voordeel

HST Drukinkten nam de automatisering van de Huber Group als uitgangspunt. Het moederbedrijf professionaliseerde namelijk alle bedrijfsprocessen met SAP R/3 en realiseerde daarmee optimale efficiency. Pot: “Het was onze wens om qua automatisering op hetzelfde niveau te komen. In eerste instantie hebben we ons vizier daarom gericht op een groot ERP-pakket van hetzelfde kaliber als SAP R/3. Maar dat was hoog gegrepen. De software was te

kostbaar en te uitgebreid.”
Helaas bleek software uit het middensegment niet aan één van de voornaamste eisen van HST Drukinkten te voldoen; geïntegreerde mogelijkheden voor Customer Relationship Management (CRM). Nauwkeurige CRM is voor het Almerense bedrijf namelijk een kritische factor voor het behalen van succes.

Pot: “De samenstelling van inkten verschilt van order tot order. Per klant hebben we daarom een enorme hoeveelheid aan ordergegevens - vaak tientallen pagina's - tot onze beschikking. We wilden dit niet alleen samen met de klanthistorie volledig automatiseren, maar ook via internet toegankelijk maken. SAP Business One beloofde die functionaliteit wel te bieden.”

Naadloze integratie met R/3 bij hoofdkantoor

Een presentatie maakte Pot duidelijk welke voordelen SAP Business One HST Drukinkten bood. Vooral de bedrijfsbrede automatiseringsmogelijkheden, de geïntegreerde CRM-module en de concurrerende prijsstelling spraken tot de verbeelding. Maar ook de integratiemogelijkheid met het hoofdkantoor was een pre. SAP Business One sluit - met behulp van een interface

- naadloos aan op de ERP-oplossing van de Huber Group. Het ligt in de lijn der verwachtingen dat de software - waarvan de volledige implementatie overigens maar een maand of twee in beslag nam - in de toekomst gaat draaien op centrale servers in Duitsland en niet op een eigen server. Dat bespaart veel kosten op het gebied van systeembeheer en hardware.

De Huber Group heeft 130 verkoopmaatschappijen in heel Europa, die allemaal met SAP Business One gaan werken. Pot: “De implementatie bij ons was een soort pilot. Mede door onze ervaringen gaat de Huber Group de software ook in andere Europese landen uitrollen.”

Gestroomlijnde bedrijfsprocessen leveren veel op

De vertegenwoordigers van HST Drukinkten gaan nu nooit meer de weg op met een auto vol klantendossiers. Een laptop is voldoende. Door SAP Business One kunnen ze nu via internet hun rapporten en klantinformatie direct na het bezoek aan de klant verzenden. Ook de 23 medewerkers die in het bedrijf zelf werken, profiteren van de software.

“We hebben alle bedrijfsprocessen én de bijbehorende werkplekken nu geautomatiseerd: van de mengerij tot aan het magazijn”, aldus Pot. “In de nabije toekomst sluiten we ook ons computergestuurde doseerstation via een interface aan op de databank van SAP Business One.”
“Op dit moment behalen we het grootste voordeel door de stroomlijning van het logistieke proces. Vanuit ons magazijn leveren we producten voor de gehele Benelux markt. Met behulp van Warehouse ONE van Swisslog - een aanvulling op SAP Business One - wordt binnen afzienbare tijd het complete voorraadbeheer geautomatiseerd. Daardoor kan onze voorraadpositie dalen met 200.000 euro. Daarnaast profiteert de financiële administratie van het gebruikersgemak. Over de hele linie tekenen de voordelen van SAP Business One zich dus al duidelijk af. We zijn de kostendruk in ons bedrijf de baas en lopen daarmee voor op onze concurrentie.”

“Vooral de bedrijfsbrede automatiseringsmogelijkheden, de geïntegreerde CRM-module en de concurrerende prijsstelling van SAP Business One spraken tot de verbeelding.”

Robert Pot, directeur, HST Drukinkten