

SAP Customer Success Story Automotive



“SAP Business One is heel overzichtelijk. Als ik een order aanmaak en ik moet even wat klantgegevens controleren, dan kan dat in een paar muisklikken.”

Daan de Gans, werkplaatschef, Bedrijfswageninrichting van De Zaag

IN EEN OOGOPSLAG

Samenvatting

Bedrijfswageninrichting van De Zaag haalt bedrijfswagens op bij dealers en particulieren en bezorgt ze compleet ingericht weer terug. Door het inzetten van SAP Business One is het bedrijf veel efficiënter gaan werken en heeft het een beter inzicht in de klantgegevens en de financiën.

Bedrijf

- Naam: Bedrijfswageninrichting van De Zaag
- Locatie: Numansdorp
- Branche: Automotive
- Producten en diensten: bedrijfswageninrichting
- Omzet: circa €1 miljoen in 2006
- Medewerkers: 12
- Website: www.vandezaag.nl
- Implementatiepartner: KOOMBA b.v.

Uitdagingen en kansen

Bedrijfsvoering stroomlijnen en beter anticiperen op wensen van de klant

Implementatiehoogtepunt

Processen en systemen binnen drie maanden aangepast

SAP oplossingen

SAP Business One

Waarom SAP

- Brede functionaliteit, inclusief financiële component
- Gebruiksvriendelijk dankzij duidelijke menustructuur
- Uitbreidbaar
- Beste prijs-kwaliteitsverhouding
- Uitstekende ondersteuning

Grootste voordelen

- Uitbannen tijdrovende werkzaamheden
- Beter inzicht in klantgegevens
- Alle bedrijfsprocessen onder één dak
- Beter financieel overzicht dankzij rapportagetool

Concurrerende voordelen

- Betere dienstverlening
- Publicatie prijslijsten op internet vanuit de applicatie

Bestaande omgeving

Voorheen was er geen vergelijkbare oplossing aanwezig

Integratie met derde partijen

- Database: Microsoft SQL Server 2005
- Hardware: Intel
- Besturingssysteem: Microsoft Windows 2003 Server

Aantal users

5

Implementatietijd

3 maanden

BEDRIJFSWAGEN- INRICHTING VAN DE ZAAG

Efficiënter werken en beter inzicht in klantgegevens met SAP Business One

In de paar jaar van haar bestaan maakte Bedrijfswageninrichting van De Zaag een flinke groei door. Het bedrijf verzorgt op maat gemaakte bedrijfswageninrichtingen, terwijl partner To Trace voertuigsystemen installeert. Tot voor kort was het bedrijf nauwelijks geautomatiseerd: men werkte met Word en Excel en de uitwisseling van gegevens tussen de verschillende applicaties ging nog gewoon met de hand. In drie maanden tijd implementeerden van De Zaag en To Trace SAP Business One. Hiermee boeken zij een flinke tijdwinst in de bedrijfsvoering. Bovendien is er een veel beter inzicht in de klantinformatie, wat de dienstverlening ten goede komt.

Alle merken en types

Maatwerk in bedrijfswageninrichtingen en een persoonlijke service: dat vat de bedrijfsfilosofie van van De Zaag in een paar woorden samen. In mei 2004 opende het bedrijf zijn deuren in Spijkenisse en verhuisde begin dit jaar naar Numansdorp, eveneens in de Rijnmond. Van De Zaag is uniek in de branche, zegt werkplaatschef Daan de Gans: “Wij zijn de enigen die nieuwe bestelauto’s bij de dealer met een vrachtwagen ophalen, ze inrichten en afleveren bij de klant. Op die manier hebben de auto’s geen meter gereden en is de kans op schade vóór aflevering miniem.”

Van De Zaag kan uit de voeten met alle automerken en alle typen bedrijfswagens. De klant heeft een grote keuze aan vloeren, wanden en kastsystemen, maar ook aan stootbumpers, imperiaals en sidebars. De naam van De Zaag is niet voor niets gekozen, want het bedrijf gebruikt hout als basismateriaal; een geavanceerde freesmachine verwerkt het tot elke gewenste vorm.

One-stop-shop

Sinds februari 2007 is de dienstverlening van van De Zaag nog beter geworden door de participatie in, en de nauwe samenwerking met To Trace, dat in hetzelfde pand gevestigd is. Danny Reedijk, eigenaar van To Trace, licht toe: “Van De Zaag werkt voornamelijk met autodealers, terwijl wij ons meer op de eindgebruiker richten. Wij leveren onder andere track- en trace-oplossingen, waarbij we een kastje in de auto plaatsen waarmee de klant bijvoorbeeld automatisch de gereden kilometers kan bijhouden. Maar we bieden ook alarmsystemen en communicatieapparatuur aan, van eenvoudige carkits tot en met uitgebreide communicatiesystemen. Van De Zaag en To Trace zijn een one-stop-shop voor de eindgebruiker, met complete oplossingen voor bedrijfswageninrichtingen.”

Duidelijke navigatie

Van De Zaag maakte weinig gebruik van de mogelijkheden die ICT bieden. Reedijk: “De orders werden bij wijze van spreken op een bierviltje genoteerd.” De Gans: “De orderadministratie, de financiële administratie, de adressenbestanden: we deden

alles met Word en Excel. Dat begon veel te veel tijd te kosten – bij een flinke order was ik 20 minuten bezig om die in Excel in te voeren. We zochten daarom een systeem waarmee we dat orderproces konden stroomlijnen. Bovendien wilden we een geïntegreerde automatiseringsoplossing.”

Reedijk: “We hebben allereerst gekeken naar de functionaliteit van de software. SAP Business One heeft een financiële component, terwijl we bij de andere leveranciers een financieel pakket zouden moeten aankopen. Daarnaast speelde de

gebruiksvriendelijkheid een rol; niet iedereen in dit bedrijf is dol op computers - om het zacht uit te drukken - en bij SAP Business One is de menustructuur heel duidelijk. Met het oog op onze groei is het ook prettig dat de oplossing uitbreidbaar is. En tenslotte had SAP Business One ook de beste prijs-kwaliteitsverhouding.”

“Met SAP Business One kunnen alle medewerkers gewoon een rapport opvragen, waardoor we veel sneller en accurater kunnen reageren op ontwikkelingen in de markt.”

Danny Reedijk, directeur, To Trace

Overzichtelijk

Waar Van De Zaag SAP Business One nog niet volledig inzet, is het bij To Trace al na een maand volledig operationeel. Dat komt, zegt Reedijk, omdat To Trace een nieuw bedrijf is en geen gegevens hoeft te converteren. Van De Zaag heeft uitgebreide, gecompliceerde prijslijsten. De Gans: “We hebben die lijsten aan KOOMBA gegeven, die ze op een heel logische manier in SAP heeft geplaatst. Alle automerken zitten erin en van die merken alle verschillende modellen. Die modellen hebben dan soms wel acht of negen verschillende lengtes of hoogtes. Dat levert allemaal verschillende prijzen op.”

“Overigens”, vervolgt De Gans, “werken we al wel met SAP voor wat betreft de merken die er al inzitten. En dat gaat prima.

Als ik een order aanmaak en ik moet even wat klantgegevens controleren, dan kan dat in een paar muisklikken. De applicatie is heel overzichtelijk.”

Uitstekende ondersteuning van KOOMBA

To Trace werkt dus al wel ‘honderd procent’ met SAP Business One, aldus Reedijk. “Ik vind het super, maar daar wil ik ook bij aantekenen dat de rol van de SAP implementatiepartner zeer belangrijk is. Wat dat betreft is KOOMBA een schot in de roos.” Directeur Abdon de Kousemaeker van KOOMBA: “Binnen het MKB is professionele, regionale ondersteuning van de ICT onontbeerlijk. Met onze jarenlange ervaring konden wij van De Zaag goed adviseren bij de verdere uitbouw van hun bedrijf.”

Van De Zaag en To Trace hebben er bewust voor gekozen om werkenderwijs vertrouwd te raken met de software. Reedijk: “Het nadeel van een cursus is dat je ’s avonds de helft alweer bent vergeten van wat je ’s ochtends heb geleerd. Wij hebben als het ware onszelf getraind. En als we er niet uitkwamen, kwam KOOMBA binnen een halve dag met de oplossing. Hun ondersteuning is echt uitstekend.”

Naast een flinke tijdswinst door het uitbannen van veel handmatig werk, vindt Reedijk het sterk toegenomen inzicht in de klantgegevens een groot pluspunt van SAP Business One. Reedijk: “Ik maak een verslagje van elk klantcontact en leg dat vast in het CRM-gedeelte. SAP herinnert me eraan dat ik een klant moet terugbellen, wat ik met hem besproken heb, wat onze omzet bij hem is en nog veel meer.” De Gans: “We voeren zelfs de bouwtekeningen van kastsystemen in, zodat we bij een herhalingsorder de klant niet alles opnieuw hoeven laten uitleggen. Dat is heel handig.”

Volgende stap

Ook de financiële kant van de bedrijfsvoering is verbeterd, zegt Reedijk. “De openstaande posten en de omzet zitten normaliter wel redelijk in mijn hoofd. Maar als ik met vakantie ben, is die kennis ook met vakantie. Met SAP Business One kunnen alle medewerkers gewoon een rapport opvragen, waardoor we veel sneller en accurater kunnen reageren op ontwikkelingen in de markt.”

Van De Zaag en To Trace hebben de smaak van het automatiseren goed te pakken. Over niet al te lange tijd zullen de bedrijven hun prijslijsten op internet publiceren, met behulp van SAP Business One. Reedijk: “Dat wilden we al een tijdje. Nu is het nog zo dat we de lijsten uitdraaien en aan klanten versturen. Maar straks passen we ze aan in SAP, waarna ze direct op het web staan. De klant hoeft alleen nog maar in te loggen.”

3100741 (09/07)

© 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.