

SAP Customer Success Story Productiebedrijf MKB



PKF b.v. produceert houten pallets en fruitboxen. Het bedrijf telt 90 medewerkers. Grote organisaties zoals Akzo Nobel, Shell, Philips en DSM behoren tot de klantenkring. In 2002 maakte het bedrijf zich los van de moederorganisatie. Het was intensief en kostbaar om de bestaande IT-systemen af te stemmen op deze nieuwe situatie. Daarom voerde PKF mySAP All-in-One in de organisatie in. Een verstandige zet, want dankzij SAP zijn alle bedrijfsprocessen volledig geautomatiseerd en op elkaar afgestemd: van orderintake tot facturatie.



PKF

PRODUCTIEPROCES VOLLEDIG ONDER CONTROLE MET MYSAP ALL-IN-ONE

Al sinds 1895 is PKF in Heine Noord gevestigd. Het is één van de grootste palletleveranciers van Nederland. PKF ondervindt veel concurrentie van kleine leveranciers die hun producten tegen zeer lage prijzen aanbieden. Om dit het hoofd te bieden, produceert PKF met name klantordergericht. Elke week worden er ongeveer 50.000 pallets geleverd aan klanten, waarvan een groot deel maatwerk is. PKF is niet altijd een zelfstandig bedrijf geweest. Tot 2002 vormde het één van de vier bedrijfsonderdelen van de PKF/Post Groep, maar na een management buy-out ging PKF zelfstandig verder. “Het gevolg was dat wij niet meer konden rekenen op de automatiseringsoplossingen van het voormalige hoofdkantoor. De kabels werden letterlijk doorgesneden”, vertelt IT-manager Frank van Hoesel. “Daarom moesten wij van alle afzonderlijke IT-systemen in ons bedrijf één geheel maken. We waren echter niet tevreden met de ingewikkelde oplossingen die onze IT-partner aanreikte. Zelfs het doorvoeren van de kleinste veranderingen was tijdrovend en duur.”

VASTE PRIJS BELANGRIJK KEUZECRITERIUM

In een rap tempo liepen de IT-kosten van PKF hoog op. Niet alleen voor de IT-systemen betaalde het bedrijf hoge rekeningen, maar ook voor geleverde services. Om die reden ging Van Hoesel op zoek naar een compleet nieuwe IT-oplossing. Hij selecteerde vier softwareoplossingen, inclusief SAP. “Via een mailing van SAP partner Inter Access werd ik gewezen op

**SAP Nederland B.V.**

Bruistensingel 500
Postbus 3292
5203 DG 's-Hertogenbosch
T +31 (0)800 022 50 52

www.sap.com/netherlands

mySAP All-in-One. Dit is een branchegerichte oplossing, waardoor vrijwel geen maatwerk nodig is. Bovendien werd mij de software, hardware, documentatie én training aangeboden voor een vaste prijs in één standaardpakket. De andere leveranciers boden een modulaire oplossing en dan blijf je kostbare modules bijkopen. Ik was daarom snel overtuigd dat mySAP All-in-One voor ons de beste keuze was.”

SOFTWARE BINNEN VIER MAANDEN LIVE

Op 1 september 2003 ging PKF van start met de implementatie van de software. Nog geen vier maanden later, op 1 januari 2004, ging mySAP-All-in-One live. Van Hoesel: “In de tussenliggende maanden hebben wij alle order- en klantinformatie overgezet naar het nieuwe systeem. Ik ben tevreden over de tijdsduur van het implementatietraject. Onze klanten hebben er zelfs helemaal niets van gemerkt. Het laden en lossen van vrachtwagens liep geen vertraging op. In het begin was de omschakeling op SAP wel even wennen voor onze medewerkers. Daarom heeft Inter Access ze intensief getraind. Wij hebben zelfs intern een oefenruimte ingericht. Daarna ging het balletje snel rollen. Onze medewerkers werken nu naar volle tevredenheid met de software en ook de eerste bedrijfsvoordelen tekenen zich duidelijk af.”

WATERDICHTE PLANNING PRODUCTIEPROCES

In de situatie voor SAP waren de administratieve processen binnen PKF complex. De medewerkers vulden handmatig een groot aantal formulieren in. Daarom liep het invoeren van orders vaak achterstand op. Actuele voorraad informatie was dus niet voorhanden. “Wij konden overwerken helaas niet voorkomen”, benadrukt Van Hoesel. Bovendien waren onze procedures niet waterdicht, doordat iedereen zijn eigen werkwijze erop nahield. Dit gaat nu anders. Wij kunnen alle order- en voorraad informatie direct invoeren in SAP. Dus heb ik altijd een actueel overzicht en kunnen we de productie beter plannen. We weten precies hoeveel materialen we hebben ingekocht en hoeveel producten we hebben verkocht. Dit staat allemaal op het scherm. Daarnaast hebben wij de verkoopgeschiedenis per klant perfect in beeld. Alles is volledig geautomatiseerd. Ook kunnen we onze leveranciers strikt controleren. Zij krijgen een ordernummer van ons. Elke

In het kort**Resultaten**

1. inzichtelijk productieproces
2. actueel totaaloverzicht financiële administratie
3. actuele voorraadgegevens
4. tijdswinst door efficiënte werkwijze
5. sterke reductie arbeidsuren
6. automatische orderbevestigingen in eigen taal klant
7. strikte controle leveranciers

SAP Oplossing

mySAP All-in-One

Aantal users

16

Implementatietijd

4 maanden

Implementatiepartner

Inter Access

chauffeur moet dit opgeven als hij de order aflevert. Zo kunnen wij direct in SAP controleren of de hoeveelheid en de leverdatum kloppen. Chauffeurs die een zending pallets ophalen, krijgen een automatisch aangemaakte douanebrief, piklijst en een exportdocument. Vroeger was dit een complexe papierwinkel.”

INVESTERING SNEL TERUGVERDIEND

PKF kan nu met minder mensen hetzelfde werk doen. De verkoopbinnendienst kan zich volledig op zijn taak richten. Iedereen heeft meer ruimte en tijd voor zijn eigen werk. Maar ook voor klanten en leveranciers biedt de omschakeling op SAP voordelen. Klanten ontvangen per e-mail direct een bevestiging van hun bestellingen in hun eigen taal. Daarnaast werken veel grote klanten zelf met SAP. In 2005 willen wij onze systemen koppelen. Dit bevordert wederom de snelheid van werken. Wij kunnen dan de inkoop en verkoop verder automatiseren en facturen digitaal verzenden. Dit scheelt nog meer printwerk. Tot slot verwacht ik dat wij de investering in SAP zeer snel zullen terugverdienen. Ik ben ervan overtuigd dat mySAP All-in-One voor PKF de beste keuze is.”