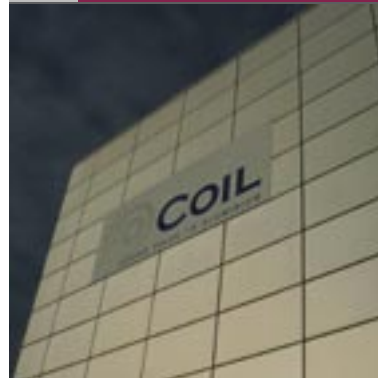


SAP Customer Success Story Bouwnijverheid en industrie



De Belgische aluminiumverwerker **Coil**, opgericht in 1973, is specialist in de continue oppervlaktebehandeling van spoelen gewalst aluminium. Als marktleider in voorgeanodiseerd aluminium is Coil actief in vele sectoren, waaronder de bouw- en de industriële markt. In de vestiging in Landen en de recentere productielijn in het Duitse Bernburg zijn 120 mensen aan de slag. Coil verwacht dat aantal snel te kunnen opdrijven, want de toekomstperspectieven zijn veelbelovend. Met SAP is er alvast een stabiele basis voor groei.



COIL

SAP: EEN STABIELE BASIS VOOR DE GROEI VAN COIL

Coil is een dienstverlener pur sang. Het bedrijf produceert, koopt of verkoopt geen aluminium maar beperkt zich tot het anodiseren ervan. Bart Van der Linden, site manager Landen: "Onze klanten – Europa's grote aluminiumwalserijen – leveren spoelen gewalst aluminium die wij chemisch-elektrisch behandelen. Het anodiseren waarborgt de duurzaamheid en het esthetische aspect van het aluminium." De eisen die de klanten stellen, zijn hoog, vooral op het vlak van flexibiliteit. Het anodiseren komt immers op het eind van de productieketen, na vele andere stappen. Binnen de zeven dagen moet Coil elke levering afgewerkt krijgen. Dat zet veel druk op de ketel.

SAP OP HET LIJF GESCHREVEN

Om zijn processen te verlichten, besloot Coil eind de jaren negentig over te stappen naar een ERP-pakket. Tot dan had de aluminiumbewerker een IT-oplossing gebruikt die op maat was ontwikkeld. De functionaliteit was beperkt en het platform was niet krachtig genoeg om de millenniumovergang zonder kleerscheuren door te komen. "Veel bedrijven ruilden hun maatwerk in die periode voor een ERP-systeem", aldus Van der Linden. "Ook wij waren overtuigd van de vele voordelen. We gingen de markt op en weerhielden een shortlist van twee leveranciers. Zij kregen het basislastenboek voorgelegd." Het aanbod en de aanpak van SAP en partner Alti – het toenmalige CyberTech – oversteeg dat van de concurrentie. Coil was onder de indruk van de gepersonaliseerde demo en de perfecte fit tussen SAP en zijn noden en gaf de tandem Alti/SAP een 'go'.

OPDRACHT VOLBRACHT

Eens het startsignaal gegeven, werkte Alti een grondige voorstudie uit. “Dat schepte vertrouwen”, herinnert Van der Linden zich. “Ze pakten alles heel professioneel aan en we zaten direct op de juiste golflengte met de consultants.” De implementatie verliep quasi vlekkeloos. Het projectteam met mensen van zowel Coil als Alti toonde zich uitermate gedreven en slaagde erin ook de toekomstige gebruikers warm te maken. Via het train-the-trainer concept had iedere Coil-medewerker het systeem snel onder de knie. Ook over de kennisoverdracht tussen Alti en Coil heeft Bart Van der Linden niets dan lof. Na nauwelijks achttien maanden, iets voor januari 2000, ging Coil live met SAP Financials, SAP Controlling, SAP Sales and Distribution, SAP Materials Management & SAP Production.

GEDROOMDE ONDERSTEUNING

Sinds we met SAP werken, zijn onze administratieve processen er met sprongen op vooruitgegaan. Er is minder dubbel werk, er worden minder fouten gemaakt en onze mensen winnen tijd. Hoeveel ons dat werkelijk oplevert, is moeilijk te berekenen maar winst aan efficiëntie is steevast geldwinst. Daarnaast is SAP een transparant systeem dat veel nuttige managementinformatie biedt.”

“Sinds we met SAP werken, zijn onze administratieve processen er met sprongen op vooruitgegaan.”

Bart Van der Linden, Site Manager Landen, Coil

Van der Linden haalt eveneens de integratiemogelijkheden met een Manufacturing Execution System (MES) aan: “In 2000 droomden we al van een MES om onze productieprocessen te optimaliseren. Nu nemen onze plannen concrete vorm aan. Een vlekkeloze integratie met SAP is daarbij een must. Als we daarin slagen, zullen de voordelen van onze automatiseringsinspanningen alleen nog maar toenemen.”

BASIS VOOR GROEI!

In 2004 rolde Coil, samen met partner Alti, het SAP platform uit naar de toen gloednieuwe vestiging in Duitsland. Een jaar later werd een upgrade uitgevoerd. “Zonder enige problemen”, aldus Van der Linden. “We hadden bij de start aangedrongen op een standaardimplementatie van SAP en dat werpt zijn vruchten af.” Ondertussen bestudeert Coil de mogelijkheden van andere oplossingen zoals mySAP Customer Relationship Management en SAP Plant Maintenance. Die oplossingen zijn nog toekomstmuziek. Maar met wat er nu is, heeft Coil al een stevige basis voor de groei waar het op hoopt. “Aluminium is het materiaal van de toekomst. En ons potentieel in andere markten, zoals de Verenigde Staten, is groot. Onze concurrenten daar kunnen immers niet dezelfde kwaliteit bieden. Kortom: onze toekomst ziet er goed uit. En met SAP zijn we er klaar voor”, besluit Bart Van der Linden.

“We hadden bij de start aangedrongen op een standaardimplementatie van SAP en dat werpt zijn vruchten af.”

Bart Van der Linden, Site Manager Landen, Coil

IN HET KORT

SAP oplossingen	SAP Financials SAP Controlling SAP Sales and Distribution SAP Materials Management SAP Production
Hardware platform	Dell
Besturingssysteem	Windows
Database	SQL
Aantal gebruikers	25
Implementatietijd	9 maanden
Implementatiepartner	Alti

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



SAP Belgium & Luxembourg

Terhulpesteenweg 166

1170 Brussel

T 0800/50 550

F 02/674 64 00

www.sap.com/belux