

SAP Customer Success Story Retail



PAB is een distributeur van levensmiddelen met wortels in bekende bedrijven zoals Liebig Benelux en Unilever. In de productportefolio van de onderneming zitten 3000 artikelen en 14 à 15 merken, waaronder vertrouwde namen zoals Amora, Zwan, Maille, etc. **PAB stelt 47 mensen te werk en behaalt een omzet van 47 miljoen EUR. Sinds 2001 vertrouwt de distributeur op SAP om haar complexe distributieprocessen in goede banen te leiden.**



PAB

PAB KIEST OVERTUIGD VOOR HET RECEPT VAN mySAP BUSINESS SUITE

‘PAB heeft een hele weg afgelegd voor het een zelfstandige onderneming werd’, vertelt Peter Verlinde, financieel en administratief directeur bij PAB. ‘Onze oorsprong ligt bij Liebig Benelux en gaat meer dan honderd jaar terug. Sinds 1980 kwamen we achtereenvolgens in handen van de Danone Groep, Paribas Affaires Industrielles Fund, Unilever France en Unilever Belgium. Eind 2002 werd een management buy-out uitgevoerd en sindsdien staan we op eigen benen.’

Het ERP en zelfs SAP verhaal van PAB is verweven met de geschiedenis van het bedrijf. In 1995 ging de Danone Groep, de toenmalige moedermaatschappij van PAB, op zoek naar synergiemogelijkheden binnen de groep. De IT-afdelingen van PAB en General Biscuits besloten samen het ERP-pakket JDEdwards te implementeren. Toen PAB in 1999 onder het zeil van Unilever France ging varen, moest de onderneming op zoek naar een eigen ERP-oplossing.

HEEL SNEL OVERTUIGD

Verlinde: ‘We gingen de markt op, evalueerden een reeks systemen en stelden een longlist samen. Ondanks het negatieve advies van onze moedermaatschappij - SAP is log, duur en complex - namen we SAP in de longlist op. Terecht, zo bleek achteraf. Tijdens een roadshow in september 2001 stelden SAP

en Ordina ons hun KMO-oplossingen voor. Hun KMO-aanpak interesseerde ons mateloos: wij waren immers wel deel van een multinational, maar functioneren als een KMO.'

Kort daarna kreeg PAB een demo, toegespitst op hun wensen en noden. Iedereen was onder de indruk. 'Het enthousiasme en de motivatie van de mensen van SAP en Ordina waren aanstekelijk', lacht Verlinde, 'en hun aanbod was overtuigend. Iedereen kon heel concrete antwoorden geven op onze vragen, wat een duidelijk bewijs was van hun kennis en expertise. Daarnaast waren uiteraard ook de uitgebreide functionaliteit, de kracht en de continuïteit van het SAP pakket doorslaggevend. Bovendien leek SAP ons het meest aangewezen systeem voor externe integratie met onze partners: vele grote distributiegroepen werken met het platform.' PAB besloot met SAP en Ordina in zee te gaan.

SNELLE OPLOSSING VOOR COMPLEXE PROCESSEN

Het bedrijf was al vertrouwd met de werking van een ERP-systeem: als deel van de Danone Groep had PAB met JDEdwards gewerkt. Voor die overstap had de onderneming al alle bedrijfsprocessen onder de loep genomen en geoptimaliseerd. Process re-engineering was dus niet nodig; Ordina kon alle processen rechtstreeks vanuit JDEdwards overzetten naar SAP.

'Wat niet betekende dat de implementatie kinderspel was. Heel typisch aan onze werking is immers dat we alle logistiek en distributie toevertrouwen aan een externe partner, Schenker, wat voor een complexe stroom van orders en facturen zorgt', vertelt Verlinde. 'De orders die hier binnenkomen, gaan in het SAP systeem, worden gebundeld in een orderportefeuille en doorgespeeld aan Schenker. Schenker kijkt de voorraad na en stuurt ons een overzicht. Wij verdelen de orders, maken een kritische orderlijst op en leggen de bal weer in hun kamp:

Schenker pickt de orders en zorgt voor de levering. Daarnaast zorgen zij ook voor de intake van de voorraad. En elke keer als Schenker een order pickt, wordt bij PAB een factuur opgemaakt. Kortom: er is in elke stap van het verkoopproces een optimale communicatie nodig tussen ons en Schenker. Die intensieve samenwerking maakte de implementatie behoorlijk complex.'

Ondanks die minder evidente processen slaagden Ordina en SAP erin PAB razendsnel een goed functionerende ERP-oplossing te bieden. Amper acht maanden na de start, op 1 januari 2003, ging de distributeur live met SAP Financials, SAP Controlling, SAP voor Sales & Distribution en SAP voor Materials Management. Dat was mooi op tijd en binnen het budget, zoals op voorhand was afgesproken.

TOEKOMSTGERICHT IN HET KWADRAAT

PAB had grote verwachtingen van SAP. Uiteraard wilden ze dat de bestaande processen minstens even goed zouden verlopen als met JDEdwards, maar daarnaast hadden ze een reeks nieuwe behoeften: een platform waarmee ze zouden kunnen voldoen aan de steeds strengere regelgeving binnen hun sector en dat hun eigen rekeningstelsel en de specifieke voorraadwaardering ondersteunde. Er moest eveneens een interface zijn met het systeem van de verkopers en vooral uitgebreide mogelijkheden voor externe integratie.

'SAP is erin geslaagd die noden in te lossen', zegt een tevreden Verlinde. 'Het is een heel geavanceerd platform met uitgebreide toekomstmogelijkheden. Het pakket ondersteunt EDI, de elektronische gegevens-

uitwisseling tussen computers, dat een onmisbare tool is geworden in onze sector. En het zet ook de deuren open voor VMI (Vendor Management Inventory), een nieuwe evolutie waarbij wij instaan voor het voorraadbeheer van onze klanten, de grootdistributeurs.'

'De KMO-aanpak van SAP en Ordina interesseerde ons mateloos. Daarenboven waren het enthousiasme en de motivatie van de mensen van SAP en Ordina echt aanstekelijk.'

Peter Verlinde, Financieel en Administratief Directeur, PAB

NAAR EEN GROTE TOEKOMST

'SAP bevat ook een stapel interessante managementinformatie, al moeten we nog werk maken van de rapporteringstools', geeft Verlinde toe. 'Dat is een van de aandachtspunten voor de volgende maanden. Daarnaast zullen we inspanningen leveren om het systeem verder onder de knie te krijgen. Een ding is zeker: met SAP is PAB klaar voor een grote toekomst.'

'SAP is een heel geavanceerd platform met uitgebreide toekomstmogelijkheden. Het pakket ondersteunt EDI en zet ook de deuren open voor VMI (Vendor Management Inventory), twee onmisbare tools voor onze sector.'

Peter Verlinde, Financieel en Administratief Directeur, PAB

In het kort

SAP Oplossing	mySAP Business Suite: SAP Financials, SAP Controlling, SAP voor Sales & Distribution en SAP voor Materials Management
Hardware Platform	Dell
Operating System	Windows 2000
Database	MS SQL Server 2000
Aantal users	12
Implementatietijd	8 maanden
Implementatiepartner	Ordina

ORDINA

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



SAP Belgium N.V.
Terhulpesteenweg 166
B1170 Brussel
T +32 (0)2 674 65 11
www.sap.com/belux