

SAP Customer Success Story Groothandel MKB



Boiten Techniek in Stadskanaal is een technische groothandel voor de bouw en industrie. In totaal telt het bedrijf 9 medewerkers. Het assortiment van Boiten Techniek bestaat uit producten als gereedschappen, veiligheidsartikelen, kleding, bouten en moeren, hang- en sluitwerk en technische en campinggassen. Het bedrijf brengt 75 procent van de bestellingen bij de klant. Nu Boiten Techniek SAP Business One heeft geïmplementeerd is de efficiency binnen het bedrijf en de service aan de klant enorm gegroeid.



BOITEN TECHNIEK

STERKE EFFICIENCY VERHOOGING DOOR INTEGRATIE ADMINISTRatieve PROCESSEN IN SAP BUSINESS ONE

Voor directeur Fred Boiten van Boiten Techniek waren pen en papier negen jaar geleden zijn belangrijkste hulpmiddelen. Sindsdien heeft hij de computer letterlijk en figuurlijk ontdekt. Zijn bedrijfssoftware liet vaak te wensen over. De gebruikersvriendelijkheid viel enorm tegen, waardoor het doorvoeren van kleine aanpassingen veel tijd en moeite kostte. Het resultaat was een vervuild systeem. Bovendien voelde het als een groot gemis dat het maken van elektronische facturen onmogelijk was. Alle reden voor Boiten Techniek om een nieuw softwarepakket in overweging te nemen. Boiten: “Onze leveranciers waren vol lof over SAP Business One, dus besloten wij eens kritisch naar dit softwarepakket te kijken. Het sprak mij aan dat SAP Business One diverse mogelijkheden biedt om bijvoorbeeld voorraadbeheer en boekhouding te integreren. Ik heb daarom niet lang getwijfeld alvorens ik de keuze voor SAP maakte.”

UITSTEKENDE BEGELEIDING BIJ IMPLEMENTATIE

De implementatie van SAP Business One is bij Boiten Techniek uitgevoerd door SAP implementatiepartner Serac. De complete software, inclusief infrastructuur en barcode scanners, is slechts in vier weken tijd ingevoerd. Boiten vond dit een ingrijpende gebeurtenis. “Maar het hele traject is door Serac en SAP goed begeleid. Zowel wat betreft de advisering, de technische realisatie als de trainingen. Bovendien is de service goed, we bellen met

Serac en de volgende dag al krijgen we per e-mail binnen hoe we de gewenste aanpassing in het systeem kunnen doorvoeren. Dit kunnen wij nu eenvoudig zelf doen en dat is een verademing. Met SAP Business One hebben wij een standaardoplossing in handen, die wel aan al onze persoonlijke wensen voldoet.”

WEKELIJKS ANDERHALVE DAG TIJDBESPARING DOOR VERBETERING VAN VOORRAADBEHEER

SAP Business One heeft bij Boiten Techniek verschillende administratieve processen softwarematig aan elkaar gekoppeld: artikelinformatie, voorraadbeheer, kassasysteem, boekhouding en informatie over klanten. Dat komt ten goede aan de efficiency binnen het bedrijf. Boiten: “Het systeem houdt de voorraad in het magazijn van 1000 m² in de gaten en houdt deze zo laag mogelijk. Artikelen gaan het systeem in door bij binnenkomst een barcode in te scannen en gaan er weer uit als ze zijn uitgeleverd. Wij kunnen nu zien welke artikelen leverbaar zijn en welke moeten worden besteld. Ook is dankzij SAP Business One direct te zien welke facturen nog open staan. Het debiteurensaldo is daardoor beter controleerbaar. In het systeem zijn de productcatalogi van leveranciers ingevoerd. Bij aflevering is het voldoende om de eerste drie letters van een leverancier in te toetsen en alle artikelen van deze leverancier staan op het scherm, inclusief artikelcode. Dit bespaart ons logischerwijze zeer veel tijd. Ook komt er minder typewerk aan te pas, zodat onduidelijkheden of fouten in bestellingen en facturen nog zelden voorkomen. Factureren kost me nu per week slechts een paar uur. Ik spaar wekelijks anderhalve dag werken uit, omdat het systeem automatisch de gemaakte prijsafspraken met afnemers op de factuur verwerkt.” Maar Boiten heeft het na de implementatie van SAP Business One niet minder druk. Integendeel. De uitgespaarde tijd besteedt hij aan zijn klanten. “Daardoor groeien we nu waar andere groothandels dat niet doen.”

“Het is dankzij SAP Business One direct te zien welke facturen nog open staan bij debiteuren. Ons debiteurensaldo is nu beter controleerbaar.”

Fred Boiten, directeur Boiten Techniek

In het kort

Resultaten in het kort	
	1. Verbeterde service aan klanten
	2. Vermindering van voorraad
	3. Beter inzicht in debiteurensaldo
	4. Aanzienlijke besparing in tijd en kosten
	5. Kans op fouten verminderd
	6. Medewerkers werken sneller en efficiënter
	7. Verbeterde marketinginformatie

SAP Oplossing	SAP Business One
----------------------	------------------

Aantal users	9
---------------------	---

Implementatietijd	15 dagen
--------------------------	----------

Implementatiepartner	Serac
-----------------------------	-------



HELDER INZICHT IN VOORRAAD

Klanten van Boiten Techniek, weten direct of het door hun gewenste artikel op voorraad ligt. Indien het hier gaat om standaardproducten kan de bestelling ook sneller geleverd worden. Aan de andere kant weten de medewerkers van Boiten Techniek direct of die klant een gezonde betalingspositie heeft. Het is immers eenvoudig te zien of de klant nog openstaande rekeningen moet voldoen. Dit zijn allemaal benefits van

SAP Business One. Boiten ziet de toekomst met deze software daarom rooskleurig tegemoet. De investering die hij heeft gedaan, zal zich snel terugverdienen. “Volgend jaar weet ik precies hoeveel wij van elk product hebben verkocht, zonder dat we daarvoor ellenlange verkooplijsten na hoeven gaan. Ook dit optimaliseert

onze voorraad. Van een gereedschap dat in een voorafgaand jaar slechts tien keer is verkocht, hoeven wij in het nieuwe jaar geen grote aantallen op voorraad te hebben. Ik kan precies nagaan welke klant wat koopt en in welke periode. Kortom, de nieuwe software levert ons naast alle administratieve voordelen eveneens belangrijke marketinginformatie op.”