



WATERCOMPANY INTERNATIONAL

INNOVATIEVE AANBIEDER WATER-KOELERS GRIJPT NIEUWE ZAKELIJKE KANSEN MET SAP BUSINESS ONE

IN EEN OOGOPSLAG

“SAP Business One bleek na een intensief selectietraject de aangewezen oplossing voor het opvangen van de huidige en toekomstige groei van ons bedrijf. Met de migratie naar SAP Business One beschikten we snel over een standaardoplossing. We wilden daarmee in een oogwenk alle gewenste managementinformatie boven water brengen en nieuwe zakelijke kansen aanboren.”

Robert Moorman,

Managing Director, Watercompany International

Samenvatting

Watercompany International in het Noord-Brabantse Oudenbosch is marktleider op het gebied van geavanceerde apparatuur voor het koelen en zuiveren van leidingwater. Voor een snel en een volledig inzicht in de bedrijfsprocessen besloot Watercompany te investeren in gestandaardiseerde en geïntegreerde software. SAP Business One bleek na een intensief selectietraject de aangewezen oplossing voor het opvangen van de huidige en toekomstige groei van het bedrijf. Met de migratie naar SAP Business One beschikt Watercompany over een standaardoplossing, die in een oogwenk de gewenste managementinformatie boven water brengt.

Bedrijf

- Naam: Watercompany International
- Locatie: Oudenbosch
- Branche: groothandel
- Producten en diensten: leveren en onderhouden van waterkoelers aangesloten op de waterleiding
- Omzet: circa € 3 miljoen in 2007
- Medewerkers: 25
- Website: www.waterlogic.nl
- Implementatiepartner: Asecm Financiële Systemen B.V.

Uitdagingen en kansen

Verouderd en inflexibel softwarepakket vervangen door een volledig geïntegreerde standaardoplossing

Implementatiehoogtepunt

Na het overzetten van data was alle bedrijfskritische informatie compleet, correct en direct beschikbaar voor managementrapportages en telesales

SAP oplossingen

SAP Business One

Waarom SAP

- Gestandaardiseerde oplossing
- Vrijwel alle functionaliteiten in een pakket
- Internationale ondersteuning

Grootste voordelen

- Volledig geïntegreerd systeem, inclusief sales
- Geen lijstjes meer
- Snel inzoomen
- Beter inzicht in bedrijfsvoering

Concurrerende voordelen

Uitgebreide mogelijkheden voor gerichte mailings aan potentiële klanten om new business te genereren (via add-on)

Voormalige omgeving

Unit4

Integratie met derde partijen

- Database: SAP DB
- Hardware: HP
- Besturingssysteem: Microsoft Windows Server

Aantal users

25

Implementatietijd

Installeren van hardware en software binnen enkele dagen. Daadwerkelijke ingebruikname duurde nog enige maanden door bedrijfsspecifieke aanpassingen.



WATERCOMPANY INTERNATIONAL

INNOVATIEVE AANBIEDER WATER- KOELERS GRIJPT NIEUWE ZAKELIJKE KANSEN MET SAP BUSINESS ONE

Niet alleen Prins Willem-Alexander ziet het belang van zuiver water. Vele bedrijven bieden hun medewerkers grote waterflessen in koelers aan om de arbeidsproductiviteit op de werkvloer te stimuleren. Watercompany International zag een gat in deze markt. Het bedrijf bedacht een concept om gesjouw met grote waterflessen te voorkomen en de kosten en moeite te verminderen die gepaard gaan met de levering van deze flessen. Dankzij een simpel, maar zeer helder idee: een koel- en zuiveringssysteem voor leidingwater. Het bedrijf uit het Noord-Brabantse Oudenbosch is, dankzij deze innovatieve waterkoeler voor leidingwater, in tien jaar specialist én marktleider op de markt van gekoeld, fris en zuiver leidingwater geworden.

Gestage groei

Watercompany International is opgericht in 1999 en vanaf 2002 actief aanwezig op de waterkoeler markt.

oplossing voor het opvangen van de huidige en toekomstige groei van ons bedrijf. Met de migratie naar SAP Business One beschikten we snel over

conclusie dat deze pakketten eigenlijk vooral gericht waren op de financiële administratie. Dat bood weinig meerwaarde ten opzichte van onze oude systemen. SAP implementatie-partner Asecom toonde ons de mogelijkheden van SAP Business One. Die demonstratie maakte al snel duidelijk dat dit pakket ons veel extra functionaliteit bood, onder meer op het gebied van telesales en CRM, maar ook integratie en koppelingen die wij nodig hebben voor het opvangen van de huidige groei en het uitvoeren van onze toekomstplannen."

"New business genereren kost onze medewerkers veel minder tijd dan voorheen. Kortom: het gebruik van SAP Business One bespaart ons een fors bedrag aan druk- en verzendkosten."

Robert Moorman, Managing Director, Watercompany International

Watercompany is sinds die tijd gestaag gegroeid tot 25 medewerkers en een omzet van circa 3 miljoen euro in 2007. In 2006 werd het succesvolle bedrijf uit Oudenbosch overgenomen door het Britse PHS (4.000 medewerkers). Voor een snel en een volledig inzicht in de bedrijfsprocessen besloot Watercompany zich al in 2005 te oriënteren op gestandaardiseerde en geïntegreerde software voor het stroomlijnen van de bedrijfsprocessen.

Managing Director Robert Moorman wilde niet wachten totdat de overname helemaal rond was: "SAP Business One bleek na een intensief selectietraject de aangewezen

een standaardoplossing. We wilden daarmee in een oogwenk alle gewenste managementinformatie boven water brengen en nieuwe zakelijke kansen aanboren."

Integratie en koppelingen

Moorman legt uit waarom zijn voorkeur uitging naar SAP: "We gebruikten voorheen Multivers voor DOS van Unit4, met een maatwerkpakket voor onze financiële administratie. Deze combinatie was absoluut niet geïntegreerd en bood onvoldoende managementinformatie. We hebben een aantal alternatieven tegen elkaar afgezet, onder meer van Unit4 en Exact, maar kwamen al snel tot de

Implementatiepartner Asecom voltooide het technische werk binnen enkele dagen. Dit betrof de installatie en configuratie van nieuwe hardware, software en database. De daadwerkelijke ingebruikname duurde daarna nog enige maanden, omdat er nog bedrijfsspecifieke aanpassingen nodig waren. Moorman: "Asecom had het in die periode erg druk maar zette alle zeilen bij om ons te helpen. Dat gebeurde zelfs gedeeltelijk tussen kerst en oudjaar. Vanaf de start van ons boekjaar, op 1 april, zijn we langzaam begonnen met de administratieve



“Dankzij de open database kan ik zeer uitgebreide rapportages opstellen. De mogelijkheden zijn veel uitgebreider dan we voorheen gewend waren. We zijn daarom meer tijd aan zelfstudie kwijt geweest dan we verwacht hadden. Voor een bedrijf als het onze is die investering wel de moeite waard, omdat SAP Business One duidelijk is gericht op sterk groeiende MKB-organisatie's die de processen moeten stroomlijnen om groei op te vangen.”

Eric Gabreëls, IT Manager Watercompany International

module. Daarna hebben we langzaam maar zeker andere modules in gebruik genomen. We hebben in het begin voor de administratie het oude systeem nog laten schaduwdraaien.”

Absoluut efficiënter

De eerste resultaten vielen Moorman al snel op: “We werken absoluut efficiënter dankzij SAP Business One. Met een druk op de knop beschik ik over alle belangrijke cijfers en managementinfo om de organisatie aan te sturen. Door het open karakter van SAP Business One kunnen we, met een eenvoudige query, informatie uit SAP Business One halen en

Telesales is voor het uitbreiden van het klantenbestand van Watercompany erg belangrijk. Moorman: “De CRM-mogelijkheden waarover we dankzij SAP Business One beschikken zijn indrukwekkend. Om de kosten te beperken en het rendement te verhogen, willen we huidige en potentiële klanten zoveel mogelijk telefonisch en per mail benaderen. Als we prospects bellen en zij geven aan dat ze een contract hebben bij een concurrent dat nog tot een bepaalde datum loopt, dan kunnen we dat in SAP Business One aangeven. Een tijdje voordat het contract afloopt, krijgen we automatisch een signaal dat we weer

Een mailing richting zorginstellingen of onderwijs, moet immers een andere inhoud hebben dan aan klanten in de zakelijke dienstverlening.”

“Het terugbrengen van de papierstromen en het verbeteren van het debiteurenbeheer zijn andere opvallende voordelen van SAP Business One”, stelt Moorman. Factuurherinneringen sturen was voor ons een minder populaire klus die bij grote drukte nog wel eens bleef liggen. Nu verloopt dat via SAP Business One vrijwel automatisch.”

Beter relatiebeheer

Ook het relatiebeheer is aanzienlijk verbeterd. Moorman: “We hebben onlangs meegemaakt dat klanten in de regio Haarlem te horen kregen dat ze geen leidingwater mochten drinken in verband met een e-coli verontreiniging via het waterleidingbedrijf. Om te voorkomen dat onze klanten in die regio ons plat zouden bellen, stuurden we hen een mailing om uit te leggen hoe ze eventuele problemen met hun waterkoelers konden oplossen of voorkomen. Daarnaast kunnen we ook geautomatiseerd mailings versturen met aanbiedingen, bijvoorbeeld aan klanten waarvan ons systeem signaleert dat de drinkbeker er op raken. New business genereren kost onze medewerkers veel minder tijd dan voorheen. Kortom: het gebruik van SAP Business One bespaart ons een fors bedrag aan druk- en verzendkosten. Na de aanvankelijke tijdsinvesteringen om data over te zetten en het wennen aan de nieuwe mogelijkheden, kunnen we er nu ontzettend veel tijd mee besparen.”

“SAP implementatiepartner Asecom toonde ons de mogelijkheden van SAP Business One. Die demonstratie maakte al snel duidelijk dat dit pakket ons veel extra functionaliteit bood, onder meer op het gebied van telesales en CRM, maar ook integratie en koppelingen die wij nodig hebben voor het opvangen van de huidige groei en het uitvoeren van onze toekomstplannen.”

Robert Moorman, Managing Director, Watercompany International

gebruiken om e-mailings te versturen via E-Sender. Het selecteren van categorieën klanten en het personaliseren van een e-mail is nu een fluitje van een cent. Bovendien kunnen onze accountmanagers vanaf iedere gewenste locatie en elk tijdstip inloggen op het systeem om actuele informatie op te halen en in te voeren.”

opnieuw contact moeten opnemen om een nieuwe kans te wagen.”

Zelf toevoegen velden

Na zijn aanvankelijke scepsis over de interne tijdsinvestering die gepaard ging met de implementatie van het nieuwe systeem, ontdekte Moorman steeds meer de positieve kanten van SAP Business One. “Het zelf toevoegen van velden is zeer flexibel en we kunnen al onze klantgroepen gepersonaliseerd benaderen met specifieke informatie.

Uitgebreider dan gewend

Voor ingewikkelde queries heeft IT manager Eric Gabreëls zich verdiept in SAP. Hij heeft ook diverse handleidingen gemaakt voor de medewerkers van Watercompany. "Dankzij de open database kan ik zeer uitgebreide rapportages opstellen. De mogelijkheden zijn veel uitgebreider dan we voorheen gewend waren. We zijn daarom meer tijd aan zelfstudie kwijt geweest dan we verwacht hadden. Voor een bedrijf als het onze is die investering wel de moeite waard, omdat SAP Business One duidelijk is gericht op sterk groeiende MKB-organisatie's die de processen moeten stroomlijnen om groei op te vangen", stelt Gabreëls.

Toekomstwensen

Ondanks alle verbeteringen, heeft Watercompany nog wel een verlanglijstje voor het uitbreiden van de mogelijkheden van SAP Business One. Moorman: "Contractbeheer is voor ons zeer belangrijk. Omdat een module voor contractbeheer ten tijde van de implementatie nog ontbrak in SAP Business One en er geen kant-en-klare add-ons beschikbaar waren, hebben we Asecom gevraagd hiervoor zelf een oplossing te ontwikkelen.

Mick de Valk van Asecom: "Het maatwerk gaan we nu vervangen door een standaard Add-On die SAP heeft gecertificeerd. Die biedt naast het beheren van contracten ook nog andere interessante functionaliteiten."

Moorman voegt toe: "Dat is een ander voordeel van SAP. Het trekt veel andere softwareontwikkelaars aan en dat biedt veel groeimogelijkheden, is het niet nu dan wel in de verdere toekomst. De implementatie heeft ons geleerd dat een goede voorbereiding en voorlichting essentieel zijn om SAP Business One optimaal te kunnen inzetten. Tot nu toe profiteren we steeds meer van de vele voordelen die SAP biedt."

Moorman tot besluit: "Veel van de opties die SAP Business One standaard biedt gebruiken we nu nog niet eens. Ik verwacht dat we het systeem in 2008 nog beter gaan gebruiken om klanten gerichter te benaderen. We zijn nu marktleider en dat wil ik graag blijven. Daarom is het belangrijk dat wij dankzij de professionele automatisering met SAP Business One tijd overhouden om onze klanten op de hoogte te houden. Onze klanttevredenheid is absoluut gebaat bij de juiste en tijdige informatie die we hen dankzij SAP Business One kunnen sturen."

SAP Nederland B.V.
Amerikastraat 10
5232 BE 's-Hertogenbosch
Postbus 3292
5203 DG 's-Hertogenbosch
T + 31 (0)73 645 75 00
F + 31 (0)73 645 73 00
www.sap.nl/mkb



3230841 (08/04)

©2008 by SAP AG. All rights reserved. SAP R/3, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, SAP Business ByDesign, PartnerEdge, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and in several other countries all over the world. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary.

These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies ("SAP Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.