



## PPDE EN DISCUS LOGISTIEK IN RECORDTIJD GEAUTOMATISEERD MET SAP BUSINESS ONE

### IN EEN OOGOPSLAG

“We hebben gekeken naar vergelijkbare pakketten, maar die leveranciers begrepen onze problematiek niet zo goed en snel als SAP implementatie-partner AGION. De andere partijen durfden de implementatie niet aan omdat ze vreesden niet te kunnen voldoen aan onze wensen.”

Arjan Kramer, Algemeen Directeur, Discus

#### Samenvatting

Discus, een samenwerkingsverband van bijna 200 dierspecialisten in Nederland, schakelde SAP Gold partner AGION in om de logistieke, financiële en administratieve processen te automatiseren. Omdat Discus de eerder uitbestede distributie overnam van een logistieke partner, moest AGION SAP Business One binnen een week installeren, zodat de bevoorrading van de winkels niet in gevaar kwam. Dankzij de gezamenlijke inspanningen van Discus en implementatie-partner AGION slaagde deze complexe logistieke operatie in een recordtijd. Investerings terugverdiend, bedrijfsprocessen grotendeels geautomatiseerd, dus Discus wil meer.

#### Bedrijf

- Naam: Discus/PPDE
- Locatie: Deventer
- Branche: groothandel
- Producten en diensten: gezamenlijk inkoop en logistiek voor dierspecialisten (food en non-food)
- Omzet: circa € 7 miljoen (2008)
- Medewerkers: 15
- Website: [www.discus.nl](http://www.discus.nl)
- Implementatiepartner: AGION

#### Uitdagingen en kansen

Logistieke processen overnemen van externe partner en vergaand automatiseren

#### Hoogtepunt implementatie

Pakket binnen een week live; medewerkers konden er direct mee werken zonder training

#### SAP oplossingen

SAP Business One, Crystal Wave, B1up

#### Waarom SAP

- Uitgebreide standaard mogelijkheden
- Flexibiliteit pakket
- Reactiesnelheid en flexibiliteit implementatiepartner
- Prijs-kwaliteitsverhouding

#### Grootste voordelen

- Processen en groei beter beheersbaar
- Efficiency verhogen door meer te doen in minder tijd
- Alles in één softwarepakket
- Hogere kwaliteit van informatie
- Gemakkelijk goede rapportages creëren.
- Automatische bewaking (alert functie)
- Beter voorraadbeheer
- Geen dubbele invoer, minder handmatig werk en fouten

#### Concurrerende voordelen

- Efficiënter inkopen, minder voorraadverschillen, logistieke afhandeling verbeterd
- Betere prognoses
- Retourleveringen monitoren; actief en geautomatiseerd klanten informeren

#### Voormalige omgeving(en)

Volledig uitbested

#### Integratie met derde partijen

- Database: Microsoft SQL Server
- Hardware: HP
- Besturingssysteem: Microsoft Small Business Server

#### Aantal users

4

#### Implementatietijd

1 week

# PPDE EN DISCUS

## LOGISTIEK IN RECORDTIJD GEAUTOMATISEERD MET SAP BUSINESS ONE

Pets Products Distribution Europe BV (PPDE) is een joint venture van de Discus coöperatie en Ruiter Beheer BV. Met 200 dierenpecialzaken in heel Nederland is Discus een van de marktleiders op het gebied van dierenbenodigdheden, zowel food als non-food. Discus is ongeveer 30 jaar geleden ontstaan uit een DISCUSsiegroep van zes winkeliers die regelmatig bij elkaar kwamen om te discussiëren over ontwikkelingen in de branche. Nog steeds komen de leden elke maand bij elkaar om op de hoogte te blijven van ontwikkelingen en om bijgeschoold te worden op het gebied van bijvoorbeeld diervoeding, dierenverzorgingsproducten en bestrijdingsmiddelen tegen vlooiën en teken. Op deze manier is de kennis van producten en dieren bij een Discus winkel altijd actueel.

Ook op het gebied van automatisering heeft de samenwerking binnen de Discus organisatie geleid tot resultaat. Alle leden profiteren bijvoorbeeld van de gecentraliseerde inkoop en automatisering. Daarnaast geeft de organisatie voorlichting over het houden van huisdieren en maakt ze een aanbiedingsfolder die regelmatig

### Complexe processen onder controle

Algemeen directeur Arjan Kramer vertelt welke eisen Discus stelde aan de automatisering. "De combinatie van food en non-food producten leidde voorheen tot een complexiteit die onze uitbestedingspartner niet onder controle kreeg. Met onze nieuwe

we zochten een veelomvattende en toch zeer flexibele ERP oplossing waarmee we de complexiteit van al onze bedrijfsprocessen met inzichtelijke, eenvoudig op te stellen rapportages kunnen monitoren en sturen. Met als uiteindelijk doel: een beter inzicht in de marges per product, zodat we op ieder gewenst moment en in een oogopslag kunnen analyseren wat we verdienen per productgroep, leverancier en klantgroep.

"De basisfunctionaliteit in SAP Business One zou wel meteen voldoende zijn om onze kritische bedrijfsprocessen aan te sturen."

Arjan Kramer, Algemeen Directeur, Discus

in circa 2,5 miljoen brievenbussen van consumenten wordt bezorgd. De logistieke bevoorrading van de winkels was tot 2007 uitbesteed aan een externe partner, maar eind 2007 besloot Discus om de distributie zelf uit te voeren. Om de logistieke processen in goede banen te leiden, moest Discus op zoek naar een flexibele automatiseringsoplossing.

oplossing willen we beide productstromen gestructureerd automatiseren. Tevens willen we kunnen werken met gedifferentieerde prijslijsten voor onze afnemers. De oplossing moet bovendien geschikt zijn om te werken met private labels, waarmee we de doorstroming van producten kunnen verhogen. Verder willen we met de financiële module valutarisico's minimaliseren. Kortom,

### AGION begrijpt problematiek

Uit diverse alternatieven koos Discus voor SAP Business One. Kramer: "We hebben gekeken naar vergelijkbare pakketten, maar die leveranciers begrepen onze problematiek niet zo goed en snel als SAP implementatiepartner AGION. De andere partijen durfden de implementatie niet aan omdat ze vreesden niet te kunnen voldoen aan onze wensen. De basisfunctionaliteit in SAP Business One zou wel meteen voldoende zijn om onze kritische bedrijfsprocessen aan te sturen."

### Implementatie in recordtijd

In de tweede week van februari 2008



“We voeren gesprekken met onze leveranciers om hen ook te overtuigen van de voordelen van SAP Business One. Het systeem biedt de flexibiliteit en schaalbaarheid om al onze complexe logistieke processen onderling te koppelen. Daardoor kunnen leveranciers desgewenst rechtstreeks aan winkels leveren, terwijl wij de spin in het web blijven die de gezamenlijke inkoopkracht bundelt ten faveure van onze leden.”

Arjan Kramer, Algemeen Directeur, Discus

gaf AGION een presentatie van de mogelijkheden en werden de bedrijfsspecifieke aanpassingen besproken die nog nodig waren. Door externe factoren kwamen de plannen in een stroomversnelling terecht. Kramer: “We hadden ineens helemaal geen tijd meer om aanpassingen uit te voeren, of om het systeem te testen. In de derde week van februari kwam onze nieuwe bedrijfslocatie beschikbaar en moesten we op stel en sprong de logistiek overnemen van onze uitbestedingspartner. Dat betekende 4500 pallets verhuizen en producten uitleveren aan de 200 winkels in het land. Om dat voor elkaar te krijgen, moest AGION direct aan de slag met de implementatie van SAP Business One in een kantoor waar nog helemaal niks aanwezig was: geen netwerk, geen bureaus en zelfs geen verwarming. Dankzij een internetverbinding die we van de bureaus mochten gebruiken en in allerijl aangeschafte apparatuur heeft AGION dit huzarenstukje in recordtijd geklaard.”

### Alles klopte vanaf dag één

De toewijding van AGION medewerkers heeft grote indruk gemaakt op Discus-medewerkers: “Vanwege de kou zaten ze met handschoenen op hun laptops te werken aan tafels in de kantine”, kan Kramer zich nog levendig herinneren. “We moesten binnen drie dagen de winkels bevoorraden. De 4500 pallets waren op onze nieuwe locatie afgeleverd, maar vorkheftrucks en dergelijke waren nog niet aanwezig. Dankzij AGION, de fysieke hulp van Discuswinkeliers en bij de bureaus

geleende machines hebben we het voor elkaar gekregen. Gelukkig beschikten we over een basisbestand, uit SAP R/3, dat we probleemloos konden inlezen. Alles klopte meteen vanaf dag één. Onze medewerkers konden zonder enige training met SAP Business One aan de slag. 90 procent van onze processen konden we aansturen en automatiseren met Business One. Handmatig (papier)werk en fouten zijn tot een minimum gereduceerd. De standaard rapportages uit SAP Business One voldoen uitstekend voor onze primaire bedrijfsprocessen.”

Volgens Jan-Mark Rosman van AGION verliep de samenwerking optimaal omdat meteen duidelijk was wat Discus wilde. “Daardoor konden wij na de

### Huisbankier en accountant overtuigd

Inmiddels maakt Discus intensief gebruik van circa tien verschillende rapportages, die gebaseerd zijn op zeer betrouwbare en actuele gegevens. Kramer: “Onze huisbankier was behoorlijk onder de indruk van de rapportages die wij gebruiken. Ook kunnen we dankzij SAP Business One de cijfers voor onze accountant heel goed onderbouwen. Een steun in de rug, omdat we vaak heftige discussies moeten voeren over de waardering van voorraden. Het zou overigens een grote stap vooruit zijn als accountants ook meer gebruik maken van de mogelijkheden die SAP Business One biedt. Ik hoop dat SAP zich daarvoor gaat inzetten.”

“Onze huisbankier was behoorlijk onder de indruk van de rapportages die wij gebruiken. Ook kunnen we dankzij SAP Business One de cijfers voor onze accountant heel goed onderbouwen. Een steun in de rug, omdat we vaak heftige discussies moeten voeren over de waardering van voorraden.”

Arjan Kramer, Algemeen Directeur, Discus

implementatie het systeem eenvoudig en snel aanpassen met behulp van B1Up, een toolbox voor SAP Business One. Daarmee hebben we het systeem bijvoorbeeld geschikt gemaakt voor het registreren van de inhoud van geïmporteerde containers. Voor rapportages op maat gebruikt Discus Crystal Wave, een standaard add-on die eenvoudig is toe te voegen aan SAP Business One.”

### Ondersteunt diverse valuta

Een ander voordeel van SAP Business One voor Discus, zijn de mogelijkheden om analyses en prognoses met diverse valuta te maken. “Doordat we gedetailleerde berekeningen kunnen maken met verschillende valuta, kunnen we snel berekenen of, en hoeveel, winstmarge we maken bij bepaalde verkoopprijzen”, legt Kramer uit. “Dat is voor ons momenteel erg

“Met de huidige zware marktomstandigheden, merken we dan ook dat veel van onze concurrenten omvallen, of moeite hebben om het hoofd boven water te houden, terwijl wij de financieel-logistieke processen uitstekend onder controle hebben na de overstap op SAP Business One.”

Arjan Kramer, Algemeen Directeur, Discus

belangrijk, omdat er grote wisselkoersschommelingen zijn. Wij draaien inmiddels zeven maanden volledig naar wens met SAP Business One. We weten dat veel van onze concurrenten niet beschikken over een dergelijk geavanceerd financieel systeem. Met de huidige zware marktomstandigheden, merken we dan ook dat veel van onze concurrenten omvallen, of moeite hebben om het hoofd boven water te houden, terwijl wij de financieel-logistieke processen uitstekend onder controle hebben na de overstap op SAP Business One.”

### Bestellingen automatiseren

Kramer vervolgt: “Ook de bij Discus aangesloten winkeliers reageren zeer positief op SAP Business One. We willen met dit systeem daarom een steeds grotere rol spelen in de ondersteuning aan de winkels. Op de winkelvloer wordt immers de winst gemaakt en wij zijn opgericht om de winkeliers daarbij optimaal te helpen. We maken met behulp van SAP Business One facturen bijvoorbeeld in PDF-formaat via ons intranet toegankelijk voor de leden, zodat deze automatisch centraal gearchiveerd blijven. In de toekomst willen we bovendien via een webportaal ook de

bestellingen geautomatiseerd verwerken. Winkeliers hoeven dan 's avonds alleen nog maar de kassa af te sluiten en krijgen de volgende dag producten aangeleverd waarvan de geregistreerde voorraad opraakt.”

### Koppelen met leveranciers

Discus is inmiddels enthousiast begonnen om SAP Business One aan te bevelen in de rest van de bedrijfskolom waarin het actief is. Kramer: “We voeren gesprekken met onze leveranciers om hen ook te overtuigen van de voordelen van SAP Business One. Het systeem biedt de flexibiliteit en schaalbaarheid om al onze complexe logistieke processen onderling te koppelen. Daardoor kunnen leveranciers desgewenst rechtstreeks aan winkels leveren, terwijl wij de spin in het web blijven die de gezamenlijke inkoopkracht bundelt ten faveure van onze leden. Als ik zie hoe snel wij de investeringen hebben terugverdiend, denk ik dat onze leveranciers de voordelen van SAP Business One ook snel zullen inzien.”



3190841 (08/12)

©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.