

STAHL HOLDINGS BV MAAKT VAART IN AZIË

Unieke geïntegreerde SAP Business One oplossing nu live in China!

Op 2 oktober 2006 nam het Waalwijkse Stahl Holdings BV een geïntegreerde SAP Business One oplossing in gebruik in een van hun vestigingen in China. Deze template is ontwikkeld in intensieve samenwerking met Qrcus, de SAP-experts uit Sittard

Door Huib Salimans en Mart Clemens

Globale uitrol, met name in groeiregio's
Stahl Holdings BV is producent van chemicaliën voor lederbewerking en finishing. Naast een hoofdkantoor en een productielocatie in Waalwijk, bestaat deze firma wereldwijd uit meer dan 10 productie- en handelslocaties, met name gevestigd in economische groeiregio's als Azië en Zuid-Amerika. Stahl beschikt over een SAP R/3 4.7 en een BW-systeem. Daarnaast heeft Stahl, na uitvoerige studie, begin dit jaar gekozen voor SAP Business One als leading ERP-systeem voor een groot deel van haar buitenlandse vestigingen. Ter voorbereiding van een globale uitrol is, samen met Qrcus, een SAP Business One template ontwikkeld in niet meer dan 10 weken tijd (!) en vervolgens als pilot in China en Japan in gebruik genomen. Onderdeel van deze template is een Master Data Distributie (MDD) scenario van SAP R/3 naar SAP Business One én een interface voor data-extractie vanuit SAP Business One naar BW.

Vanuit China de Aziatische markt veroveren

De strategie van Stahl is gericht op groei in Azië. Onderdeel van deze strategie is het betreden van de Chinese markt. Na enkele jaren van studie en voorbereiding

is in zeer korte tijd een chemische plant uit de grond gestampt in Suzhou, nabij Shanghai. De bouw van de plant is een voorbeeld van de organisatiegraad waarmee de investeringen in China gepaard gaan. Iedereen heeft haast. De gelikt uitzijnde site toont hoe serieus de plannen van Stahl om te infiltreren in de Aziatische markt zijn. Alfredo Aymami, General Manager in Suzhou, licht toe: "Deze plant is bedoeld voor levering aan klanten in Zuid-China en later ook aan andere Aziatische landen. De productie en afzet zal snel groeien; van momenteel 1 shift van 30 man, naar 3 shifts van zo'n 100 man volcontinu. Ook de keuze voor SAP Business One als ERP systeem is strategisch, legt Alfredo uit: "SAP Business One hebben we in China in twee weken uitgerold en bevat vanzelfsprekend alle 'localizations' zoals deze gelden voor buitenlandse investeerders als Stahl. Dat is erg belangrijk want de Chinezen eisen 'compliance'. De door Qrcus geïmplementeerde oplossing is geïntegreerd met de SAP R/3 en BW omgeving 'thuis' in Waalwijk. Deze integratie geeft Stahl als investeerder in China de nodige financieel administratieve controle en beschermt onze intellectuele eigendommen maximaal. Maar daarover later meer."

Keuze voor SAP Business One

Hans Hagen, SAP projectleider van Stahl Holdings, maakt er geen geheim van dat de keuze voor SAP Business One min of meer op avontuurlijke wijze is genomen. Hij spreekt echter van een 'calculated risk', ingegeven door de overwegend positieve aspecten van de keuze, waarbij de financiële voordelen niet op de laatste plaats kwamen. De keuze voor SAP Business One voor een aantal van haar 'buitenposten' levert Stahl een TCO besparing met een factor 3 tot 5 op. "Als ondernemer kun je daar gewoonweg niet omheen", aldus Hans.

Geïntegreerde SAP Solution

Cas Nuy, Vice-president ICT van Stahl Holdings vertelt dat de inzet van SAP Business One als compleet ERP-systeem voor een chemische productielocatie, én de gerealiseerde MDM- en BW-integratie, het project internationaal uniek maakt. De SAP oplossing die hier wordt neergezet is uniek door toevoeging van de nodige functionaliteit, en is als totaalconcept in deze geïntegreerde vorm nog niet eerder vertoond, zo heeft studie samen met Qrcus uitgewezen. Het is een van de eerste grote voorbeelden van de potentie van SAP Business One voor 'local entities' van SAP R/3 bedrijven. Overigens wachten we met spanning op de volgende release. Cas Nuy: "SAP Business One zou pas echt mooi passen indien functies zoals een 'stock requirement list', 'plant-to-plant transacties' én 'warehouse locations' standaard ter beschikking zijn. Deze functies zijn nu nog door Qrcus zelf gebouwd."

Roll-out in China

Alfredo en Hans hebben samen bijna 70 jaar ervaring in de branche. Oude rotten in het vak dus, die de bouw van de plant en nu ook lokaal de SAP-oplossing neerzetten. En als je ambities hoog zijn, dan



Samen werken zij aan de roll-out!



Hoofdgebouw vestiging Stahl Suzou-China

verlang je ook veel van je partners. Volgens Hans klikte het meteen met de implementatiepartner Qrcus. Het ontwikkel- en tevens roll-out kernteam - bestaat uit slechts twee consultants: Sander Savelkoul, projectleider en Business One lead consultant en Remko Heerings, logistiek SAP R/3 consultant en integratiespecialist. Op de achtergrond zijn natuurlijk ook nog andere disciplines betrokken, zoals financiële SAP-specialisten, een BW-consultant en een Microsoft dot.net-programmeur voor aanpassingen in SAP Business One.

De geïntegreerde SAP-oplossing voor Stahl is zodanig ingericht dat een enkele vestiging zo nodig over enkele jaren op relatief eenvoudige wijze naar SAP R/3 kan migreren. Remko Heerings: "Vanzelfsprekend is het niet, als je het complexe SAP R/3 en het eenvoudigere SAP

Business One via master data distributie met elkaar verknoopt. Ze zijn immers niet voor elkaar gemaakt. De 'data mapping' was dan ook een van de belangrijkste werkpakketten in het project. We hebben hiervoor nog het SAP B1i product overwogen, waarmee master data distributiescenario's tussen Business One en SAP R/3 kunnen worden ingericht, maar dit bleek nog in ramp-up en was bovendien niet passend voor sommige Stahl-scenario's. Overigens, de eenvoud van SAP Business One was even wennen voor key-users van Stahl Azië uit Singapore. Zij werken reeds geruime tijd in SAP R/3 en verwachtten een week lang klassikale training. In de praktijk blijkt dat enige uren persoonlijke instructie voldoende is."

Samen uit, samen thuis

De chemie in het projectteam is groot. Dat moet ook wel als je in twee weken

zo'n roll-out wilt neerzetten. Je moet op elkaar kunnen bouwen. Samen maak je er een succes van, maar ga je ook door dalen. Om maar eens wat te noemen; kwaliteitsproblemen met de master data en onverhoopte 'last minute' wijzigingen in de SAP-inrichting. Ondanks alle zorgvuldigheid vooraf, kan de voorbereiding op onderdelen nog beter. Deze ervaringen worden geëvalueerd, zodat bij een volgend project zaken nog beter gaan. Als je daarover niet open praat, leer je niets van elkaar. Zo was de sfeer in het project.

Meer weten?

Tijdens de VNSG|SAP Gebruikersdagen 2007 zullen Stahl en Qrcus een presentatie verzorgen over de hier beschreven voorbereiding en implementatie in Azië.

By Huib Salimans and Mart Clemens (Qrcus)

Stahl Holdings BV making all speed in Asia

Unique integrated SAP Business One solution now live in China

On 2 October 2006, Waalwijk based Stahl Holdings BV put into operation an integrated SAP Business One solution at one of their locations in China. This template has been developed in intensive cooperation with Qrcus, SAP experts in Sittard.

Global Roll-Out, Specifically in Growth Regions

Stahl Holdings BV is producer of chemicals for leather treatment and finishing. With its head office and one production location in Waalwijk, the company's worldwide operations include over 10 production and sales locations mainly in economic growth regions like Asia and South America.

Stahl has a SAP R/3 4.7 plus a BW system. In addition, early this year based on extensive studies Stahl decided to install SAP Business One as leading ERP system for the majority of its overseas locations.

In preparation of a global roll-out, a SAP Business One template was developed jointly with Qrcus in 10 weeks' time (!) and put in place on pilot scale in China and Japan.

This template includes a Master Data Distribution (MDD) scenario from SAP R/3 to SAP Business One plus an interface for data extraction from SAP Business One to BW.

Penetrate Asian Market from China

Stahl strategy focuses on growth in Asia. One step in this strategy is entry into the Chinese market. Following several years of study and preparation, the construction of a chemical plant was built in Suzhou, near Shanghai, was completed within record time. Construction of this plant is a sample of the high grade investments in China. There is a rush on. The slick looking site shows Stahl's strong commitment to penetrate the Asian market.

Alfredo Aymami, General Manager in Suzhou, elaborates: "This plant is designed to service clients in South China and later other Asian countries as well. Production and sales will grow rapidly; from the present one 30-man shift to three 100-man shifts full continuous.

Opting for SAP Business One as ERP system is also strategy driven, explains Alfredo: "We realized the SAP Business One roll-out in China in two weeks, including all localizations applicable to foreign investors such as Stahl. This is imperative, because the Chinese require compliance. The Qrcus implemented solution is integrated with the SAP R/3 and BW environment at home in Waalwijk. This integration provides China investor Stahl with all requisite accounting and financial controls, as well as maximum protection of our intellectual property rights. But more about that later."

Opting for SAP Business One

Hans Hagen, Stahl Holdings SAP Project Manager, admits that the SAP Business One option was selected more or less by instinct. Though he prefers the term calculated risk, basing the decision on the predominantly positive aspects of the option and not in the least on the financial benefits. The SAP Business One option for several of its outposts bring Stahl TCO savings by a factor 3-5. "A business proposition impossible to ignore", says Hans.

Integrated SAP Solution

Cas Nuy, Stahl Holdings Vice President ICT, elaborates that deploying SAP Business One as a complete ERP system for a chemicals production location plus realized MDM and BW

integration makes this an internationally unique project. The uniqueness of the SAP solution being created here lies in the addition of required functionality, which constitutes a total concept in such an integrated form not seen before, as a joint study with Qrcus shows. It is one of the first large-scale instances of the potential of SAP Business One for local entities of companies running SAP R/3. We are now awaiting the next release with great anticipation. Cas Nuy: “SAP Business One would have genuine fit, if functions such as stock requirement list, plant-to-plant transactions, and warehouse locations were standard. At this stage, these functions were built by Qrcus.”

Roll-Out in China

Alfredo and Hans have a combined 70-year experience in the industry. Old hands entrusted with building the plant and installing the local SAP solution. And when your ambitions are high, you are demanding. According to Hans, it clicked instantly with implementation partner Qrcus. The development and roll-out core team consists of two consultants: Sander Savelkoul, Project Manager and Business One Lead Consultant. And Remko Heerings, Logistics SAP R/3 Consultant and Integration Specialist. With obviously many other disciplines such as financial SAP specialists, a BW consultant, and a Microsoft dot.net programmer to realize modifications in SAP Business One involved in the background.

The integrated SAP solution for Stahl is configured to ensure that in due course locations can individually migrate with relative ease to SAP R/3. Remko Heerings: “It is not self-evident, conjoining the complex SAP R/3 and the more basic SAP Business One via Master Data Distribution. After all, they are not made for each other. This made Data Mapping one of the most critical work packages in the project. **In this context we considered the SAP B1i product, designed to configure Master Data Distribution scenarios between Business One and SAP R/3, but it proved to be still in ramp-up and moreover not to match several Stahl scenarios.** In fact, Stahl Asia, Singapore, key users showed themselves pleased with SAP Business One ease of use. Being familiar with SAP R/3, they anticipated a week’s group training. In practice a few hours of individual instruction proves sufficient.”

Share and Share Alike

The chemistry within the project team is strong. Imperative when you want to realize a two-week roll-out. Then you want to be able to rely on each other. Delivering success as a team, enjoying the highs as well as suffering the lows. For instance: quality problems with the master data and unforeseen last-minute changes in the SAP configuration. Despite all attention to detail, there is still room for improvement in the preparation stage. Experiences will be evaluated to ensure even better performance next time. Everyone must communicate on these issues to learn. This was the attitude among project members.

Know More?

During the VNSG User Days 2007, Stahl and Qrcus will give a presentation on the preparation and implementation stages in Asia described above.