

## SAP CUSTOMER SUCCESS STORY CHEMISCHE INDUSTRIE



**“We moeten veranderingen snel en efficiënt kunnen doorvoeren. Omdat we onze bedrijfsprocessen inmiddels goed hebben gevangen in SAP Business One verwachten we overal ter wereld snel nieuwe vestigingen te kunnen openen.”**

Cas Nuy, Vice President Information & Communication Technology  
Stahl Holdings B.V.

### IN EEN OOGOPSLAG

#### Samenvatting

In 1914 bracht Stahl in de VS zijn chemische producten voor leerbewerking op de markt. Het bedrijf heeft sinds 1955 een vestiging in Waalwijk, welke vanaf 1990 het hoofdkantoor is. Stahl is een begrip in de industrie en produceert ook coatings voor (flexibele) substraten. Met SAP Business One kon Stahl met relatief weinig middelen na een korte implementatie- en testperiode een vestiging openen in China.

#### Bedrijf

- Naam: Stahl Holdings B.V.
- Locatie: Waalwijk, Nederland
- Branche: Chemische industrie
- Producten en diensten: Grondstoffen voor leerverwerkende industrie en flexibele coatingmaterialen
- Omzet: > € 300 miljoen in 2006
- Medewerkers: 1.400 in 28 landen met 45 nationaliteiten
- Website: www.stahl.com
- Implementatiepartner: Qrcus B.V.

#### Uitdagingen en kansen

Snel nieuwe vestigingen opzetten, overal ter wereld

#### Implementatiehoogtepunt

Processen en systemen binnen een half jaar in productie

#### SAP oplossingen

SAP Business One inclusief rapportages en Golden Tax en Golden Audit rapportages/interfaces; Master Data Distribution (MDD) interface; BW interface, inclusief daaraan gerelateerde rapportagetools

#### Waarom SAP

- Strategische keuze voor betrouwbaar platform dat waarde heeft bewezen
- Soepele integratie met SAP R/3
- Lokale ondersteuning aanwezig
- Ook te gebruiken voor toekomstige nieuwe vestigingen
- Minimale complexiteit

#### Grootste voordelen

- Snel nieuwe vestiging geopend
- Kosteneffectief van start
- Eenvoudig te koppelen aan SAP R/3
- Voorbereid op toekomstige groei

#### Bestaande omgeving

Voorheen was geen vergelijkbare oplossing aanwezig

#### Integratie met derde partijen

- Database: Microsoft SQL Server
- Hardware: Standaard Intel gebaseerde server
- Besturingssysteem: Windows server 2003

#### Aantal users

- Circa 25

#### Implementatietijd

- Circa 40 dagen consultancy

## STAHL HOLDINGS

### Stahl verkent Chinese markt met SAP Business One

De Poolse immigrant Harry Stahl was al vanaf de start in 1914 in de Verenigde Staten succesvol met zijn bedrijf dat chemische producten ontwikkelde voor leerbewerking. Toch zal hij toen nog niet vermoed hebben dat Stahl anno 2007 met vestigingen over de hele wereld tot marktleider zou uitgroeien. Stahl Holdings B.V. coördineert tegenwoordig vanuit het Nederlandse Waalwijk de wereldwijde expansie. De opening van een nieuwe Chinese vestiging, in 2006, is in dat traject een leerzame les geweest. Met behulp van SAP Business One en implementatiepartner Qrcus B.V. heeft Stahl in een half jaar tijd veel geleerd over succesvol zakendoen in China.

#### Leerzame pilot

De sterk groeiende Chinese economie heeft een grote aantrekkingskracht op bedrijven in de hele wereld. Ook Stahl Holdings profiteert sinds medio 2006 van de groeipotentie van China. Cas Nuy, Vice President Information & Communication Technology bij Stahl Holdings in Waalwijk: “Wij volgen de plannen van onze klanten in de leerverwerkende industrie op de voet. Als zij zich vestigen in nieuwe markten, dan willen wij daar snel op kunnen inspelen door ook een nieuwe vestiging te openen. De pilot waarmee we onze Chinese vestiging productiegereed hebben gemaakt, op basis van SAP Business One, is daarom erg leerzaam en nuttig geweest. Zowel voor ons, als voor SAP en Qrcus. We kunnen de opgedane ervaringen gebruiken bij het openen van andere vestigingen.”

### Complexiteit reduceren

Dankzij deze pilot heeft Stahl de bedrijfsprocessen voor kleine vestigingen nauwkeurig in kaart gebracht en ‘gemapt’ met de basisfunctionaliteit die in SAP Business One aanwezig is. Nuy legt uit waarom de keuze viel op SAP Business One: “We hebben medio jaren ’90 een strategische keuze gemaakt om onze automatisering te baseren op SAP. In dit geval SAP R/3 voor de grote vestigingen en SAP Business One voor de kleine. In China kozen we bewust voor SAP Business One met de zekerheid dat koppelingen naar SAP R/3 mogelijk zijn om toekomstige groei op te vangen. Het voordeel van SAP Business One is dat het alle basisfunctionaliteit biedt, zonder onoverzichtelijk te worden. Daarmee reduceren we de complexiteit tot een minimum en kunnen we snel van start gaan tegen lage kosten.”

### Meteen van start

Nuy verrichtte veel voorwerk in Nederland, maar hij reisde ook naar China om ter plekke het project aan te sturen: “We wilden de implementatie van het nieuwe systeem voltooiën voordat de huisvesting gereed was, zodat we meteen van start konden gaan. Na het startschot in januari 2006 trad echter al snel de wet van Murphy in werking. In verband met cultuurverschillen, de hoge milieueisen waaraan buitenlandse bedrijven moeten voldoen, vergunningperikelen en niet geheel transparante wetgeving moesten we flink wat complicaties oplossen. Bovendien is onze scope tijdens het project meer gewijzigd dan we verwachtten. Uiteindelijk vielen de gevolgen mee en hebben we in de twee weken na de officiële opening SAP Business One op locatie overeind getrokken.”

### Lokale wetgeving

Twee factoren speelden een belangrijke rol bij de vertraging: cultuur en taal. Nuy: “We ontdekten bijvoorbeeld dat het aanpassen van de software aan de lokale wetgeving nog niet volledig was voltooid. Omdat niet alle betrokkenen perfect Engels spraken, duurde het even voordat we alles goed in kaart hadden gebracht. Bovendien waren de specifieke aanpassingen die SAP voor de Chinese markt heeft aangebracht niet uitvoerig gedocumenteerd. Uiteindelijk bracht een beperkte interventie van een door Qrcus aangestuurde Chinese SAP consultant uitkomst. Als we alles van tevoren hadden geweten, zouden we haar meteen hebben ingeschakeld. Inmiddels is de betrokken lokale partij voor een deel van de Chinese markt partner van

Qrcus. Volgens Nuy vergoedt het resultaat en de vergaarde kennis het betaalde leergeld. “Natuurlijk hadden we graag van SAP gehoord dat er al meer Nederlandse bedrijven bezig waren met dezelfde plannen. Nu kwamen we daar uiteindelijk wel achter, omdat het vakblad Computable een artikel aan onze plannen wijdde, zodat andere bedrijven contact met ons en Qrcus opnam om ervaringen uit te wisselen. We zijn samen aan het pionieren geweest. Zowel wij als SAP hebben veel geleerd, bijvoorbeeld als het gaat om documentatie, het ontsluiten van de aanwezige knowhow en het verzamelen van vergelijkbare cases.

### Veel geleerd

Ook Mart Clemens, directeur van implementatiepartner Qrcus, heeft veel geleerd in China. Hij beschouwt dit als een strategische investering.

**“Wij zijn echte branche- én SAP specialisten, maar ook voor ons was het de eerste keer dat wij een SAP Business One – R/3 integratieproject op een dergelijke schaal en op zo’n grote afstand hebben uitgevoerd. Integratieprojecten zijn voor ons van strategisch belang.”**

*Mart Clemens, Directeur Qrcus B.V.*

“Soortgelijke investeringsprojecten van het Nederlands bedrijfsleven in China zijn talrijk en wij hebben er nu ervaring mee opgedaan. Wij zijn echte branche- én SAP specialisten, maar ook voor ons was het de eerste keer dat wij een SAP Business One – R/3 integratieproject op een dergelijke schaal en op zo’n grote afstand hebben uitgevoerd. Integratieprojecten zijn voor ons van strategisch belang. Met NetWeaver verandert SAP steeds meer van een bedrijfsapplicatie in een platform. Onze consultants volgen een intensieve training bij SAP. Voor de specifieke landinstellingen in China blijkt een lokale partner versnellend te werken. We weten nu hoe we die het beste kunnen vinden en welke afspraken we moeten maken.”

Nuy reageert: “De flexibiliteit en betrokkenheid vind ik de sterkste punten van Qrcus. Het is een klein bedrijf (25 consultants) met focus, en kan daardoor sneller en proactiever reageren dan een multinational, ondanks vestigingen in alle werelddelen. Het was ook bereid zelf te investeren in deze pilot. We hebben weliswaar flinke discussies gehad over de aanpak, maar uiteindelijk hebben we het project samen tot een goed einde gebracht en van elkaar geleerd. Dat is veel waard.”

### Leermomenten

Een van de leermomenten was de ontdekking dat SAP Business One bij uitstek geschikt is voor de automatisering van kleine vestigingen. Nuy: “We hebben nu zes van die kleine ‘hubs’, onder meer in Uruguay, Brazilië en India. We willen snel op ontwikkelingen inspelen door er meer te openen. Het grote voordeel van SAP Business One is dat we met relatief weinig middelen van start zijn gegaan en later alsnog de koppeling naar R/3 kunnen maken. R/3 was in dit geval ‘overkill’ geweest. Bovendien hadden onze latere wijzigingen minder impact op de implementatie. SAP Business One kent veel minder gedetailleerde instellingsmogelijkheden dan R/3 en dat heeft ons behoed voor een langdurige implementatie- en testperiode. In oktober 2006 hebben we met een tweede sessie de laatste kinderziekten verholpen en daarna hebben we geen consultants meer nodig gehad. Het beheer en de ondersteuning zijn nu volledig gecentraliseerd in Waalwijk.”

### China aansturen

Deze centralisatie levert Stahl aanzienlijke efficiencyvoordelen op. Het management kan vanuit Waalwijk China aansturen. Standaard processen, zoals inkoop, voorraadbeheer, klantbeheer en managementrapportages lopen geheel in de pas met eisen die de holding stelt. Nuy: “Onze bedrijfsvoering is hierdoor zeer transparant. De lage complexiteit van SAP Business One betekent bovendien dat eindgebruikers in China snel aan de slag kunnen vanuit een overzichtelijke interface. Dankzij SAP Business One en de door Qrcus slim gemaakte inrichtingskeuzes, zijn onze medewerkers in China al voorbereid op een latere overstap naar R/3. We beschikken bovendien over ondersteuning voor Chinese karakters die onze lokale medewerkers in China moeten kunnen invoeren in het systeem.”

**De pilot waarmee we onze Chinese vestiging productiegereed hebben gemaakt, op basis van SAP Business One, is daarom erg leerzaam en nuttig geweest. Zowel voor ons, als voor SAP en Qrcus. We kunnen de opgedane ervaringen gebruiken bij het openen van andere vestigingen.”**

*Cas Nuy, Vice President Information & Communication Technology  
Stahl Holdings B.V.*

Zijn er nog verbeteringen mogelijk? Nuy: “Het beheer zou nog iets eenvoudiger kunnen, maar deze oplossing is natuurlijk voortdurend in ontwikkeling. We verwachten verder dat SAP de koppelingen met warehousing- en productiemodules verder ontwikkeld, zodat we op natuurlijke wijze naar de uitgebreide functionaliteit van R/3 kunnen groeien. In onze aanvankelijke planning wilden we in 2010 naar R/3 overstappen, maar gezien het succes van onze Chinese vestiging zal dat waarschijnlijk al eerder zijn. Verder vind ik het belangrijk dat SAP regelmatig reageert op onze feedback.”

### Veranderingen snel en efficiënt opvangen

Nuy concludeert dat het gebruik van SAP Business One voor Stahl een sprong in het diepe is geweest, maar wel een sprong met een positieve afloop. “We zijn nu nog marktleider in onze branche, maar dat kan snel veranderen. Consolidatie en overnames zijn schering en inslag. We moeten deze veranderingen snel en efficiënt kunnen opvangen. Omdat we onze bedrijfsprocessen inmiddels goed hebben gevangen in SAP Business One verwachten we overal ter wereld snel nieuwe vestigingen te kunnen openen. Indien nodig kunnen we zelfs ons bedrijf anders positioneren door andere producten te gaan maken.”

2820741 (03/07)

Copyright 2007 SAP AG. Alle rechten voorbehouden. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver en andere SAP-producten en -services die in deze publicatie worden vermeld, evenals de bijbehorende logo's zijn handelsmerken of gedeponeerde handelsmerken van SAP AG in Duitsland en in verschillende andere landen overal ter wereld. Alle andere genoemde namen van producten en diensten zijn handelsmerken van de respectievelijke ondernemingen. De gegevens in dit document dienen uitsluitend ter informatie. Productspecificaties kunnen per land verschillen. Gedrukt op milieuvriendelijk papier.

Dit materiaal mag zonder kennisgeving vooraf worden gewijzigd. Dit materiaal wordt geleverd door SAP AG en haar gelieerde ondernemingen (de 'SAP Group') en dient uitsluitend voor informatieve doeleinden, zonder dat de SAP Group enige vorm van garantie biedt. SAP Group wijst hierbij alle aansprakelijkheid van de hand inzake fouten of weglatingen met betrekking tot dit materiaal. Er wordt uitsluitend garantie geboden op de producten en services van SAP Group voor zover deze is omschreven in de uitdrukkelijke garantiebepalingen behorend bij dergelijke producten en services, indien van toepassing. Niets in deze tekst kan worden uitgelegd als een aanvullende garantie.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

