



SAP Customer Success Story | Bouw | De Rycke Bouwmaterialen & Beton

De fundamenteën van een geoliede business



Bedrijf
De Rycke
Bouwmaterialen & Beton

Sector
Bouw

Producten en diensten
Bouwmaterialen en
stortbeton

Website:
www.derycke.be

SAP oplossingen
SAP Business One
IBOMAT-module

Partner:
Icorda
www.icorda.be

Al vier generaties lang is De Rycke Bouwmaterialen & Beton verankerd in de achtertuin van het Antwerpse havengebied. In 2007 kozen de jongste telgen van de familie, Jo en Koen, voor SAP Business One ter vervanging van hun verouderde ERP-maatpakket. De oplossing bracht een nieuwe structuur in het bedrijf. Sindsdien verlopen vitale processen aanzienlijk vlotter. En ook de klanten van het bedrijf kunnen de nieuwe aanpak smaken.

Vier generaties aan ervaring in bouwmaterialen en beton

Op een boogscheut van de Schelde in het Oost-Vlaamse Beveren vind je De Rycke Bouwmaterialen & Beton. Met de Antwerpse havenindustrie juist om de hoek is dit familiebedrijf ideaal gelegen om de vele bouwbedrijven en aannemers in de regio te bevoorraden. Naast de site in Beveren, beschikt het bedrijf ook over een betoncentrale in Kallo en een vestiging in Herdersem, samen goed voor zo'n vijftig werknemers.

Broers Jo en Koen zijn de vierde generatie van De Rycke's aan het hoofd van de onderneming. Al aan het eind van de negentiende eeuw verkochten de De Rycke's een uiteenlopend aanbod van bouwmaterialen in de regio. Na de tweede wereldoorlog begon de zaak te floreren. De grootvader van Jo en Koen richtte samen met zijn twee broers de vennootschap Gebroeders De Rycke op. De heropbouw van het land zorgde voor een wildgroei aan bouwprojecten en de De Rycke's zagen hun handel in bouwmaterialen hierdoor exponentieel groeien.



ICORDA

ICORDA NV
Brugsevaart 32
B-9030 MARIAKERKE (GENT)
tel 09 227 66 76 | fax 09 227 97 45
e-mail: info@icorda.be



Bedrijf (2)



Midden jaren zestig speelde het bedrijf handig in op het toenemend gebruik van beton in bouwprojecten met de aankoop van een eerste betonmixer. Vanaf dan ontwikkelde het bedrijf zich verder op twee sporen. “Jarenlang was de verhouding tussen beide activiteiten 50-50”, vertelt Jo. “Vandaag helt die balans iets meer over naar het stortbeton. Aangezien wij hiervoor de volledige keten – van productie tot verkoop – in eigen beheer hebben, zien wij dit uiteraard graag gebeuren.”

In 2006 namen Jo en Koen het roer over van hun vader Walter. Ze kwamen aan het hoofd van een bloeiend bedrijf, dat – na verschillende overnames en de bouw van twee betoncentrales – perfect gewapend is voor nog eens vier generaties van doordacht ondernemen.

ICORDA

ICORDA NV

Brugsevaart 32
B-9030 MARIAKERKE (GENT)
tel 09 227 66 76 | fax 09 227 97 45
e-mail: info@icorda.be



Waarom SAP?



Bouwen op SAP Business One

Wie de kantoren van De Rycke Bouwmaterialen & Beton binnenwandelt, krijgt al snel een beeld van de gezellige drukte die er heerst. Vrachtwagenchauffeurs en aannemers komen en gaan. De ene bestelling volgt de andere in een snel tempo op. “Op jaarbasis verwerken wij zo’n 40.000 orders. Bovendien is 80 à 90 procent van onze klanten professioneel. Voor hen is een snelle en correcte afhandeling van iedere order extra belangrijk”, vertelt Jo.

“In 2007, een jaar nadat ik samen met mijn broer de leiding van het bedrijf overnam, begon ons toenmalige ERP-pakket te kraken onder de expansie van het bedrijf”, blikt Jo terug. “Het DOS-maatpakket draaide wel stabiel en snel, maar begon erg verouderd te raken. Er was bijvoorbeeld geen link met e-mail, waardoor nog te veel via fax of post moest verlopen.”

Een andere beperking van het pakket lag in de on-mogelijkheid om vlot prijslijsten aan te maken en te wijzigen. De Rycke Bouwmaterialen & Beton beschikt over een enorm productgamma, gaande van stortklaar beton, over grind, zand, stenen en tegels, tot kleinere bouwbenodigdheden. Daarnaast bestaat het klantenbestand uit een resem verschillende groepen, die elk hun eigen prijzen moeten krijgen. Een stukadoor krijgt bijvoorbeeld scherpe prijzen op plakmateriaal, maar betaalt iets meer voor andere zaken. Afzonderlijke prijslijsten per klantengroep aanmaken en up-to-date houden was een tijdrovend, manueel werk.

“Op jaarbasis verwerken wij zo’n 40.000 orders. Bovendien is 80 à 90 procent van onze klanten professioneel. Voor hen is een snelle en correcte afhandeling van iedere order extra belangrijk.”

Jo De Rycke, zaakvoerder, De Rycke Bouwmaterialen & Beton

ICORDA

ICORDA NV

Brugsevaart 32
B-9030 MARIAKERKE (GENT)
tel 09 227 66 76 | fax 09 227 97 45
e-mail: info@icorda.be



Waarom SAP? (2)



Ondersteuning voor interne processen

Op zoek naar een alternatief voor hun verouderde ERP-pakket namen de broers De Rycke een externe consultant onder de arm. Deze maakte een draai-boek van de noden op het vlak van informatisering. Daarin kwamen niet alleen eenvoudige zaken, zoals pc's en laptops aan bod, maar stond ook een blauwdruk van hoe het nieuwe ERP-pakket eruit moest zien.

“Een eerste aspect was de degelijke ondersteuning van onze boekhouding. Dit was voor mij echter geen onderscheidende factor om voor dit of dat pakket te kiezen”, vertelt Jo. “Belangrijker was hoe het pakket onze verkoopcyclusondersteunde. De orderverwerking, van offerte, over bestellingenorder, tot levering en facturatie, moest de basis van ons nieuwe systeem vormen.”

De Rycke Bouwmaterialen & Beton legde zijn aanbesteding voor aan een hele reeks dienstverleners. Tien geïnteresseerde bedrijven kregen een uitnodiging voor een verkennend gesprek. In een volgende ronde mochten drie van hen hun oplossing uit de doeken komen doen.

Voor Jo en Koen was de keuze snel gemaakt: “ICORDA liet ons kennismaken met SAP Business One. Ze konden knappe ervaringen met gelijkaardige implementaties voorleggen. Maar bovenal klikte het onmiddellijk met hun visie en manier van werken. Hun aanpak wekte van bij het begin vertrouwen op.”

“De orderverwerking, van offerte, over bestelling en order, tot levering en facturatie moest de basis van ons nieuwe systeem vormen.”

Jo De Rycke, zaakvoerder, De Rycke Bouwmaterialen & Beton

ICORDA

ICORDA NV

Brugsevaart 32
B-9030 MARIAKERKE (GENT)
tel 09 227 66 76 | fax 09 227 97 45
e-mail: info@icorda.be



Implementatie



Pasklare oplossing voor handelaar in bouwmaterialen

Toen de keuze voor SAP Business One een uitge-maakte zaak was, ging ICORDA meteen aan de slag met de implementatie bij De Rycke Bouwmaterialen & Beton. De standaardoplossing bleek al snel een ideale match te zijn met het bedrijf van Koen en Jo.

In een eerste fase werd de boekhouding overgezet naar het nieuwe systeem. Dit verliep zo goed als naadloos. De IBOMAT-module van ICORDA zorgde er vervolgens voor dat de eenheden van de bouwonderneming perfect werden geïntegreerd in het standaardpakket. Na enkele kleine aanpassingen aan de specifieke workflow, kon De Rycke Bouwmaterialen & Beton aan de slag met zijn nieuwe ERP-pakket.

De eerste dagen en weken verliep alles uiteraard niet meteen van een leien dakje. Eens te meer bleek dat 'the proof of the pudding is in the eating': "Je kan aan je integratiepartner op voorhand nog zoveel informatie bezorgen als je wil, het uiteindelijke systeem kan je pas echt beoordelen eenmaal je er zelf mee aan de slag gaat", vertelt Jo.

Een van die kleinere euvelds in de aanvangsfase waren de eenheden waarin het bedrijf zijn vele producten aan klanten aanbiedt. Het ene product wordt per zak geleverd, het andere per kilo en nog een ander dan weer per stuk. Dankzij een vlotte samenwerking met ICORDA raakten ook deze puntjes snel opgelost. "Een implementatie is voor mij nooit volledig af. Ons ERP-pakket moet mee-evolueren met de groei van ons bedrijf. Maar ik ben ervan overtuigd dat we op dat vlak gebeiteld zitten met SAP Business One en de steun van een goede integratiepartner."

ICORDA

ICORDA NV

Brugsevaart 32
B-9030 MARIAKERKE (GENT)
tel 09 227 66 76 | fax 09 227 97 45
e-mail: info@icorda.be



De oplossing



Een stevige digitale ruggengraat

De Rycke Bouwmaterialen & Beton koos voor de implementatie van het volledige SAP Business One-pakket. Hierdoor beschikt het bedrijf over een krachtige standaardoplossing ter ondersteuning van al zijn kernactiviteiten: financieel beheer, voorraad- en productiebeheer, klantenbeheer, aankoop en rapportage.

De IBOMAT-module van ICORDA is een template die het pakket volledig op de behoeften van een handels-kmo in bouwmaterialen afstelt. Typische aan- en verkoopmodaliteiten voor de bouwsector werden naadloos geïntegreerd en geven het bedrijf een krachtige digitale ruggengraat.

“Onze prioriteiten lagen bij de boekhouding en de aan- en verkoopprocessen. Door de diversiteit van ons aanbod, met producten die we soms maar één keer verkopen of producten die we soms zelfs nooit fysiek op stock hebben, hebben we de integratie van ons voorraadbeheer voorlopig links laten liggen,” verduidelijkt Jo.

De volledige integratie van de voorraad in het pakket staat echter hoog op de bedrijfsagenda. En met SAP Business One kan De Rycke Bouwmaterialen & Beton erop berusten dat de nodige software-architectuur alvast aanwezig is.

De IBOMAT-module van ICORDA is een template die het pakket volledig op de behoeften van een handels-kmo in bouwmaterialen afstelt.

ICORDA

ICORDA NV

Brugsevaart 32
B-9030 MARIAKERKE (GENT)
tel 09 227 66 76 | fax 09 227 97 45
e-mail: info@icorda.be



Voordelen



We staan steviger in onze schoenen

De teamleden bij De Rycke Bouwmaterialen & Beton beschikken met SAP Business One over een systeem dat hun dagtaak naadloos ondersteunt. Zowel op aan- als verkoopvlak verloopt alles nu via een vast stramien. "Iedere stap is gedocumenteerd en die informatie is ook nog eens onderling gelinkt. Hierdoor kunnen we sneller zaken opzoeken en onze klanten in een handomdraai een antwoord geven op vragen over oude of nieuwe bestellingen", vertelt Jo.

Sommige zaken waren met het oude systeem niet mogelijk, maar zorgen nu wel voor een efficiëntere werking. Zo gebeurden bestellingen bij leveranciers nog via telefoon of fax. Nu verloopt dit via e-mail, rechtstreeks vanuit het systeem. Jo: "Daarnaast sturen we nu bij iedere order een bevestiging naar onze klant twee dagen voor verzending. Vroeger kon een verkeerde levering al eens voor problemen zorgen. Nukandeklantzelfnagaanofwatwijoponzevrachtwagensladenookwerkelijkiswathij nodigheeft. Bij eventuele misverstanden staan we hierdoor steviger in onze schoenen."

Klanten merken het verschil op en laten niet na hun tevredenheid hierover kenbaar te maken aan Jo: "Het systeem heeft er zeker ook voor gezorgd dat we professioneler overkomen bij klanten en leveranciers. Ons imago in de sector is er merkbaar op verbeterd. En dat is uiteraard mooi meegenomen."

ICORDA

ICORDA NV

Brugsevaart 32
B-9030 MARIAKERKE (GENT)
tel 09 227 66 76 | fax 09 227 97 45
e-mail: info@icorda.be



Voordelen (2)



Snellere cashflow

Het merendeel van de klanten bij De Rycke Bouw- materialen & Beton werkt op hun beurt voor eigen klanten. Hierdoor stellen zij de snellere doorlooptijd van levering tot facturatie erg op prijs. “Terwijl we met ons oude systeem maar een keer per maand facturen opmaakten, gebeurt dit nu doorlopend. Onze klanten kunnen hun aankopen sneller door- factureren en wij worden sneller betaald”, zegt Jo.

De verschillende rapporteringsfuncties van het ERP-pakket geven Jo meer controle over de evolutie van klanten en producten: “Het neemt wat tijd voor je je weg vindt in de vele mogelijkheden en rappor-ten. Ondertussen helpen deze mij echt wel bij het analyseren van klanten. Je ziet bijvoorbeeld snel wanneer een klant een bepaald product niet meer afneemt en kan daar dan op inspelen met kortingen.”

Aanpassingen aan prijslijsten gaan sinds de intrede van SAP Business One een stuk eenvoudiger. FeMa, de Belgische beroepsvereniging voor professionele handelaren in bouwmaterialen, verspreidt via zijn website standaardprijslijsten voor leveranciers. Deze lijsten kunnen automatisch ingelezen worden in SAP Business One. Dit levert De Rycke Bouwma-terialen & Beton veel tijdswinst op en laat hen toe sneller en accurater de prijzen voor afzonderlijke klantengroepen te bepalen.

“Met ons oude systeem maakten we maar een keer per maand facturen op. Nu gebeurt dit doorlopend. Onze klanten kunnen hierdoor hun aankopen sneller doorfactureren en wij worden sneller betaald.”

Jo De Rycke, zaakvoerder, De Rycke Bouwmaterialen & Beton

ICORDA

ICORDA NV

Brugsevaart 32
B-9030 MARIAKERKE (GENT)
tel 09 227 66 76 | fax 09 227 97 45
e-mail: info@icorda.be



De toekomst



Groei door verbreding

Jo blikte in een adem terug en vooruit: "Dankzij enkele grote projecten, zoals de Liefkenshoekspoorweg-verbinding, zijn we relatief ongeschonden uit de crisis gekomen. Toch worden bouwprojecten kleinschaliger. Dat betekent ook minder bouwmaterialen. De uitdaging ligt daarom voor ons in een verdere diversifiëring. We willen ons aanbod in vloeren, wandtegels en hout uitbreiden en zo onze groei aanhouden."

Voor professionele klanten blijft een snelle service het belangrijkste. In de toekomst wil Jo graag een online klantenplatform ontwikkelen. Hierop moeten klanten vlot hun eigen prijzen kunnen raadplegen, voorraden checken en bestellingen plaatsen. "Het ERP-pakket waar we nu over beschikken, is hier klaar voor. De grootste uitdaging zal erin liggen onze organisatie aan deze nieuwe manier van werken aan te passen", weet Jo.

ICORDA

ICORDA NV

Brugsevaart 32
B-9030 MARIAKERKE (GENT)
tel 09 227 66 76 | fax 09 227 97 45
e-mail: info@icorda.be

