

## Workday en Kramp

### Zoals ze bij Kramp zeggen: "It's that easy"

De missie van Kramp is om klanten eenvoudiger en efficiënter te laten werken. Deze filosofie heeft ervoor gezorgd dat een eenmanszaak uit Varsseveld is uitgegroeid tot een van de grootste technische groothandels van Europa. Als totaalleverancier van onderdelen, technische services en business solutions is Kramp een strategisch partner voor bedrijven in de landbouw, tuin- & parkbranche, het grondverzet en de OEM. Kramp is actief in meer dan 19 landen door heel Europa en heeft momenteel 40.000 tevreden klanten.

Het bedrijf hecht waarde aan technologische doorbraken en investeert doorlopend in innovatie en optimalisering om zijn klanten succesvoller te maken. Kramp wil een wezenlijk verschil maken in de sector en vindt het vooral belangrijk om op eenvoudige en efficiënte wijze service te verlenen aan klanten.

"Als groothandel draait het allemaal om toegevoegde waarde. Dit betekent dat we in deze tijd van digitale transformatie constant moeten werken aan slimme logistieke concepten, efficiëntie en flexibiliteit om een eenvoudige, maar toch uitstekende klantervaring te kunnen bieden", aldus Binne Visser, hoofd HR en Interne communicatie.

### Investeren in groei

Kramp wil zich richten op organische groei en heeft de ambitie om marktleider te worden in alle regio's waar het bedrijf actief is. In landen waar het bedrijf deze status nog niet heeft bereikt, of nog niet actief is, groeit het door middel van acquisitie. Om deze doelen te ondersteunen vanuit HR, heeft Kramp Workday ingeschakeld.

Het traditionele HRIT-systeem bood niet de juiste basis voor internationale groei en was gefragmenteerd als gevolg van fusies en acquisities. Door het ontbreken van wereldwijde processen en de beperkte inzichten in het personeelsbestand, had Kramp het gevoel onvoldoende voorbereid te zijn op de toekomst. Om deze reden ging het bedrijf op zoek naar een innovatiever systeem.

"Om onze groeiambities te realiseren moeten we blijven investeren in logistiek, technologie en mensen", legt Visser uit. "Dit betekent ook dat we vanuit een HR-standpunt de volgende stap moesten nemen. We moesten investeren in de ontwikkeling en competenties van huidige werknemers en daarnaast op zoek gaan naar nieuw talent. Om te zorgen dat ons personeel zich ontwikkelt, hebben we inzicht nodig in talent en betrokkenheid. Het is daarom praktisch om één HR-systeem te hebben waarin al deze informatie wordt samengevoegd."



### Businesscase in het kort

- Meer dan 3000 werknemers in 19 landen
- Hoofdkantoor in Varsseveld, Nederland
- Omzet van € 737 miljoen euro (2016)

### Workday-applicaties

- Workday Human Capital Management
- Workday Recruiting

### Voordelen

- Vijf legacysystemen binnen acht maanden gemigreerd naar Workday
- HR van 'uitvoerend' veranderd in 'strategisch'
- Eén systeem geïntroduceerd voor HR-data met real-time inzichten
- Internationale, future-proof HR-processen
- HR is nu in de positie om toekomstige groei mede mogelijk te maken
- Geen extra structurele kosten voor HR-technologie

### Locaties waar Workday wordt ingezet

- Oostenrijk, België, Tsjechië, Denemarken, Finland, Frankrijk, Duitsland, Hongarije, Italië, Litouwen, Nederland, Noorwegen, Polen, Slowakije, Spanje, Zweden, Zwitserland, Oekraïne, Verenigd Koninkrijk

## Een geavanceerder systeem

Het team van Kramp had een aantal kerncriteria opgesteld voor het nieuwe HR-systeem. Kramp wilde een schaalbaar en intuïtief systeem dat eenvoudig te integreren is bij de overname van nieuwe bedrijven of het openen van nieuwe filialen. Bovendien was het op zoek naar een systeem van een marktleider dat future-proof systeem zou zijn én een digitale mindset zou ondersteunen, terwijl het ook de effectiviteit en de efficiëntie zou verbeteren. Het systeem moest aansluiten bij de missie van Kramp, "It's that easy" en gebruiksvriendelijk zijn voor alle werknemers in de organisatie, ongeacht hun rol of niveau. En tot slot wilde het team een systeem dat eenvoudig te onderhouden was, zodat er geen consultant hoeft te worden ingehuurd om kleine wijzigingen door te voeren. Workday voldeed aan al deze wensen.

Kramp was ook geïnteresseerd in het 'Power of One'-concept van Workday: één softwareversie, één klantengemeenschap en één codebase. Hierdoor kan Kramp, een middelgroot bedrijf, best practices toepassen van marktleiders van over de hele wereld. "De vooraf geconfigureerde bedrijfsprocessen in Workday hebben onze HR-activiteiten en -processen geprofessionaliseerd, zonder dat we zelf het wiel moesten uitvinden of oplossingen op maat moesten ontwikkelen," aldus Visser.

Workday Human Capital Management kwam in de plaats van vijf verschillende HR-toepassingen. Kramp heeft dit programma binnen acht maanden geïmplementeerd. "Tijdens de implementatie hebben we geprofiteerd van de Workday Community en de check-ins met Workday, die regelmatig plaatsvonden," aldus Visser. "Dit heeft ons geholpen met het identificeren van nieuwe kansen voor procesverbeteringen."

## HR-transformatie

Dankzij Workday heeft er een belangrijke transformatie plaatsgevonden op de HR-afdeling van Kramp. Omdat veel transacties op basis van selfservice gaan, is de rol van HR veranderd van een uitvoerende partij naar een strategische business partner. Naarmate het bedrijf groeit, zorgt de schaalbaarheid van het systeem ervoor dat het HR-team meer kan doen zonder extra personeel aan te nemen.

"De analytics in Workday zijn ontzettend nuttig. We kunnen het antwoord op elke vraag die vanuit de organisatie gesteld kan worden, zo opzoeken," zegt Visser. "En dankzij het business process framework, krijgt iedereen alleen de inzichten te zien die voor hem/haar relevant zijn, wat handig is vanuit een beveiligingsperspectief."

## Toekomstplannen

Visser bevestigt dat Kramp behoort tot de 98% tevreden klanten van Workday. Workday heeft ervoor gezorgd dat Kramp zijn organisatie heeft getransformeerd in een digitaal georiënteerde, op mensen gerichte organisatie met één HR-systeem voor heel Europa, maar dit is nog niet alles. "We zijn nog maar aan het begin van een lange reis en we weten dat de toekomst nog veel meer kansen voor ons in petto heeft. We kijken uit naar de toekomst met Workday", vertelt Visser.

"Nog belangrijker dan de eerste businesscase is de 'storytelling' die Workday met zich meebrengt", aldus Visser. "Als we willen dat onze werknemers open staan voor verandering en transformeren, moeten we het goede voorbeeld geven. En dat is precies wat we met Workday hebben gedaan. It's that easy."



Workday | Telefoonnummer: +31 (0)20 808 1836 | [workday.com/nl](https://workday.com/nl)