

RURO GEREEDSCHAPPEN EN MYUICE

EEN SUCCESVOLLE SAMENWERKING

DE OPDRACHT DIE AGENTURENHANDELAAR RURU GEREEDSCHAPPEN BIJ MYUICE NEERLEGDE, MAG GERUST ALS COMPLEX WORDEN BETITELD. TEL EEN MANAGEMENT BUY-OUT OP BIJ EEN AGENTURENHANDEL DIE OOK NOG EEN EIGEN VOORRAAD HEEFT *ET VOILÀ* DAAR IS DE UITDAGING. DE SAMENWERKING OMSCHRIJVEN BEIDE PARTIJEN ALS “ABSOLUUT TOP”, MET HET RESULTAAT EEN SUCCESVOLLE SAP-IMPLEMENTATIE BIJ EEN RELATIEF KLEINE, MAAR VOORAL BIJZONDERE ORGANISATIE.

“De jongens van mYuice zijn gaandeweg het proces wel eens geschrokken”, lacht Wim Stam, directeur-eigenaar van Ruro, bij de herinnering aan het traject. Wim is al veertien jaar werkzaam bij Ruro Gereedschappen en hij was nauw betrokken bij de overstap naar het nieuwe software systeem voor zijn bedrijf. “Ruro is een redelijk uitzonderlijke firma, omdat we als agenturenhandel ook nog een eigen voorraad hebben. Ongeveer 25 procent van wat we doen, komt uit eigen voorraad. Daarnaast behartigen we voor zo’n veertig buitenlandse fabrikanten de Nederlandse of de Benelux-markt. Toen in 2008 de management buy-out plaatsvond, werkte we met een programma dat alleen werd gebruikt voor het boekhoudsysteem en de simpele administratie van de eigen voorraad. Een extern persoon had destijds zelf een programma geschreven voor de agenturenhandel. Het administreren van die handel is vrij lastig, omdat je niet factureert en niet zelf levert, maar alleen de orderstromen bijhoudt en de provisies die je daarop ontvangt. En er was dus maar één man op de wereld die dat programma kon onderhouden.”

Ruro had al met diverse partijen om tafel gezeten, maar niemand leek een oplossing te hebben voor de complexe situatie. Wim: “Tot we op een gegeven moment mYuice tegenkwamen die aangaven met SAP-implementaties te werken. Mijn eerste reactie was: ‘SAP voor Ruro? SAP is toch alleen maar voor grote bedrijven?’ Na kort aandringen is Ruro toch in gesprek gegaan. Wim: “De contacten met mYuice zijn ons zo goed bevallen dat de keuze snel was gemaakt met

hen verder te gaan, want zij konden ons probleem oplossen.” Jochem Lam, sales executive bij mYuice, vult aan: “Wij zijn bekend met de manier van werken zoals dat bij Ruro gebeurt. Wim had het idee dat SAP niet zou passen, omdat hij dacht dat het een veel te uitgebreid systeem voor Ruro zou zijn. Wij hebben als mYuice SAP Business All-in-One gestandaardiseerd in verschillende ‘smaken’. Een daarvan is een oplossing specifiek voor de technische groothandelsbedrijven. Alleen ontbrak in dit geval het agenturenstuk, maar dat hebben we in nauw overleg met Ruro opgezet. Dat is ook de reden waarom wij SAP zo succesvol kunnen implementeren: we stemmen vooraf heel duidelijk met de klant af wat we gaan doen.”

Het is een bekend gegeven dat SAP een systeem is met oneindig veel mogelijkheden. Volgens Wim en Jochem is dat ook precies de valkuil voor veel MKB bedrijven. Wim: “Er zijn zoveel uitbreidingsmogelijkheden binnen SAP, waardoor bedrijven daar moeilijkheden mee kunnen krijgen. Elke afdeling wil zijn eigen uitbreiding binnen het systeem die ooit weer een keer moeten samenkomen. Met andere woorden: blijf bij de standaard die het systeem biedt. Daarom hebben wij ons tijdens het proces ook telkens afgevraagd: had je dat vroeger ook? Zo ja, gebruikte je het, heb je het nu nodig en zo ja, waar heb je het voor nodig? Daarbij is de begeleiding van mYuice essentieel geweest.” mYuice heeft binnen haar *templates* standaard brancheprocessen in SAP vastgelegd, waarmee heel snel kan worden vastgesteld of de voorgestelde oplossing ook daadwerkelijk past bij de vraag van de



Wim Stam (directeur-eigenaar Ruro Gereedschappen) en Jochem Lam (sales executive mYuice)

klant. Bijkomend voordeel is dat mYuice met deze manier van project-aanpak met een *fixed budget* werkt. Dit betekent een hoop zekerheid en rust voor de organisatie. In november 2009 is Ruro Gereedschappen live gegaan met SAP. “Geen klant heeft gemerkt dat wij zijn overgaan op een ander software systeem”, vertelt Wim. “Behalve dat ze nu een ander soort pakbonnen en facturen krijgen. Er zijn voorbeelden uit het buitenland van grote fabrieken die een week of soms wel veertien dagen plat gelegen hebben. We hebben altijd gewoon kunnen leveren en factureren, dat was erg belangrijk voor ons.”

Een belangrijk onderdeel tijdens het traject was om de data uit het oude systeem te halen, om vervolgens weer goed in het nieuwe systeem te zetten. Ruro werkte voorheen met diverse computerprogramma’s, wat niet altijd even efficiënt was. “Het kwam wel eens voor dat je in twee systemen bijvoorbeeld een prijs moest wijzigen”, legt Wim uit. “Het kostte uiteindelijk veel tijd om alle data uit de verschillende softwareprogramma’s goed over te hevelen naar één

systeem. Maar dat is nu wel een van de grootste voordelen: alle data(stromen) zijn veel beter zichtbaar geworden.” Ruro denkt nog zeker tien jaar met het nieuwe SAP-systeem uit de voeten te kunnen en Wim gaat er stiekem vanuit dat hij er zeker nog tot aan zijn pensioen zijn voordeel mee doet. “Dat is ook een belangrijk voordeel van hoe mYuice SAP implementeert”, aldus Jochem. “Je hebt een standaardpakket met de uitbreidingen die je écht nodig hebt. Bij Ruro was dat onder andere de agenturenhandel. Daarnaast kun je de komende jaren nog eens rustig kijken welke processen je eigen schien nog meer wilt optimaliseren, wat je gewoon binnen je eigen standaard SAP kunt uitbreiden.” Een ding is duidelijk: Ruro is helemaal ‘om’ als het om de kwaliteiten van SAP gaat. De kundige begeleiding van mYuice heeft daarbij een cruciale rol gespeeld; een punt dat Wim nog graag even wil benadrukken: “Als iemand nog twijfels heeft over SAP, dan zal ik zeker adviseren met mYuice contact op te nemen..”

**“DAT IS NU EEN VAN DE
GROOTSTE VOORDELEN,
ALLE DATASTROMEN ZIJN VEEL
BETER ZICHTBAAR GEWORDEN”**



mYuice
Goudbloemvallei 30
5237 MJ 's-Hertogenbosch
Tel: 073-6920602
Fax: 073-6920688
info@myuice
www.myuice.nl



Ruro Gereedschappen
Utrecht haven 4
3433 PN Nieuwegein
Tel: 030-6084242
Fax: 030-6081769
info@ruro.nl
www.ruro.nl