

Majestic klaar voor groei met SAP

## Integraal systeem voor inkoop, verkoop en warehousing

*Handelsonderneming Majestic, toonaangevend leverancier in persoonlijke beschermingsmiddelen, was toe aan nieuwe bedrijfsautomatisering. Het bedrijf uit Hellevoetsluis had tevens ambitieuze groeiplannen: verdubbeling van de omzet in vijf jaar en opening van meerdere vestigingen in binnen- en buitenland. De automatisering mocht voor deze aspiraties geen bottleneck worden, daarom koos Majestic voor SAP. Een goede keuze, want het aansluiten van nieuwe bedrijfsonderdelen heeft geen moment de bedrijfsvoering onder druk gezet. Verbeterd voorraadbeheer, efficiënter werken, kostenbesparing, e-business – het nieuwe pakket biedt alles wat het bedrijf zich zou wensen. 'SAP is een soort diesel die blijft lopen.'*

### Forse bedrijfs groei

Majestic is een zelfstandige onderneming die vanuit de vrije ondernemersgeest is uitgegroeid tot marktleider. In 1983 begonnen twee broers vanuit een klein pand in Brielle werkhandschoenen te verkopen. Met pen en blocnote als enige 'ondersteuning'. Al in 1987 verhuisde het expanderende bedrijf naar Oostvoorne en werd het assortiment aanzienlijk vergroot. Op automatiseringsgebied betrok Majestic een maatwerk-pakket van een kleine lokale leverancier, later gevolgd door een ander pakket. Dit pakket verhuisde mee naar de huidige vestiging in Hellevoetsluis, waar een breed scala A-merken in persoonlijke bescherming aan het portfolio werd toevoegd – van overalls tot oordopjes. Inmiddels telt Majestic vele klanten in de (petro-)chemische industrie, metaalbewerking, staal- en scheepsbouw, transport en overslag, off-shore, voeding, land- en tuinbouw en laboratoria, waaronder Netherlands Refining Company, BP Chembel, Vordian Europort, DSM Special Products en Van der Giessen de Noord.

### Alle functionaliteiten beschikbaar

Marketingmanager Robert Jan van Duijne: "We merkten dat ons maatwerkpakket niet mee kon groeien. Het werkte op zich prima, maar we werden te afhankelijk van de kennis van één bedrijf. De aansluiting van een nieuwe release-upgrade op ons maatwerk leidde ook tot grote problemen." Het bewoog Majestic ertoe te zoeken naar een standaardpakket waarvan de kennis bij meer implementatiepartners lag. De onderneming wilde ook de klassieke fout vermijden om een standaardpakket te veel op te tuigen met maatwerk achteraf, waardoor je bij elke upgrade communicatieproblemen krijgt. Kortom, het pakket moest standaard over vrijwel alle functionaliteiten beschikken waar Majestic als handelsonderneming om vroeg. Daarnaast bestonden er al plannen voor het openen van nevenvestigingen en wilde men op termijn overgaan op e-commerce. "Dan kom je al snel uit bij de grotere pakketten", aldus Van Duijne. Hij bekeek vele pakketten, maar ontwikkelde al spoedig een voorkeur voor SAP.

### Ook voor de middenmarkt

Toch werd hij hier van alle kanten voor gewaarschuwd. SAP zou veel te groot zijn; geschikt voor multinationals, maar niet voor een klein bedrijf als Majestic. Een 'shovel om tulpen mee te planten', zoals een klant het beschreef. Dat imago heeft SAP volgens Van Duijne gelogenstraft. "Sterker nog, ik durf te beweren dat een klein bedrijf met groei aspiraties niet



## REFERENCE CASE

mYuice

GOUDSBLOEMVALLEI 30  
5237 MJ 'S-HERTOGENBOSCH  
THE NETHERLANDS  
T. +31 (0)73 692 06 92  
F. +31 (0)73 692 06 88  
E. INFO@CTAC.NL  
I. WWW.CTAC.NL



mYuice is onderdeel van Ctac N.V. en richt zich op doordachte automatisering voor de middenmarkt.

Ctac is specialist in ERP oplossingen, passend bij de bedrijfsprocessen van haar opdrachtgevers. Sinds 1992 actief binnen IT- en business consultancy met uitstekende marktkennis en gedegen functionele en technische expertise. Ctac bedient een groeiende kring van opdrachtgevers in uiteenlopende branches en van elke bedrijfsgrootte. Met vestigingen in Nederland, België, Duitsland en Frankrijk is Ctac optimaal in staat opdrachtgevers te voorzien van totaaloplossingen met duurzaam toegevoegde waarde. Ctac is genoteerd aan Euronext Amsterdam.

[www.myuice.nl](http://www.myuice.nl)



**Ctac slaat de brug tussen Mens en Techniek**



vroeg genoeg aan SAP kan beginnen. Juist als je klein bent, is een SAP-implementatie prima te behappen. En je bent dan wel klaar voor groei, zoals ook wij die voor ogen hadden: een verdubbeling van omzet en personeel in een paar jaar tijd.'

## De tijd genomen

Majestic nam samen met myUice de implementatie ter hand. Al snel werd besloten af te zien van de destijds ontwikkelde, snelle implementatiemethodiek (AcceleratedSAP). Van Duijne: "Een implementatietijd van vier maanden was zeker mogelijk geweest, maar voor ons niet logisch. We hadden dan midden in het jaar moeten overstappen, met alle inventarisatieproblemen van dien. Daarom hebben we de tijd genomen en zijn we pas een jaar later live gegaan."

## Aangepast op MKB

Het traject verliep redelijk vlekkeloos, hoewel de artikelconversie lastiger bleek dan voorzien. Het maatwerkpakket ging anders met artikelcodering om dan SAP, dus was voor veel van de 20.000 artikelen een afzonderlijke handeling vereist om een duidelijke artikelomschrijving in de database te krijgen. Daarnaast was het zaak om SAP in te stellen op de typische Majestic-manier van zakendoen. "De verkoopbinnendienst is cruciaal voor onze bedrijfsvoering. Zij kunnen alleen vooruit als ze volledig zijn geïnformeerd over klanten én inkoop. Wat zijn de voorraden? Welke orders zijn verstuurd? Om klanten aan de telefoon beloften te kunnen doen, dienen ze onmiddellijk afwegingen te maken. Inkoop en verkoop vloeien in elkaar over, veel meer dan in grote ondernemingen. SAP zag dat gelukkig ook en heeft het pakket aangepast op dit soort wensen uit het midden- en kleinbedrijf."

*'Wie groeiaspiraties heeft, kan niet vroeg genoeg beginnen met SAP'*

## Ongeëvenaarde stabiliteit

Het voordeel van de vroege keuze voor SAP wil Van Duijne niet in geld uitdrukken. Wel weet hij dat Majestic de ondersteuning door SAP als vlekkeloos ervaart. "De automatisering zit ons nooit in de weg. De stabiliteit van het pakket is ongeëvenaard, het is een soort diesel die blijft lopen. Vroeger hadden we enkele dagen per jaar uitval, nu twee dagen in vier jaar, waarbij de oorzaak bij de hardware lag en niet bij SAP. En, we kunnen er alles mee wat we willen."

## Bedrijfsspecifieke ondersteuning

Typische leveringsmethodieken van Majestic worden probleemloos door SAP ondersteund. Zoals het in consignatie leveren van producten met een hoge omloopsnelheid. Majestic vult daartoe de voorraden op locatie periodiek aan en factureert alleen voor het daadwerkelijke verbruik. Een ander voorbeeld is het op maat leveren aan individuele medewerkers van een klant. "Medewerkers krijgen van hun werkgever een budget toegewezen dat zij naar eigen believen kunnen besteden. Wij verzorgen de centrale inkoop en kunnen maandelijks factureren, compleet met een uitgebreide rapportage per medewerker. Dit komt zo uit SAP rollen."

## Voorraadbeheer accurater

Ook op het gebied van voorraadbeheer biedt SAP alle flexibiliteit. Het locatiebeheer van het magazijn is hierdoor sterk verbeterd. Een sprekend voorbeeld is de periodieke voorraadcontrole, waarvoor SAP automatisch steeds enkele gangpaden uit de roulatie haalt. "Vroeger telden we één keer per jaar, nu maandelijks en voor sommige producten zelfs wekelijks. Want hoe vaker je de reële voorraad naast de verkoopcijfers kunt zetten, des te sneller ontdek je de fouten die er in een magazijn altijd insluipen."

## Veel gemak

De besparingen dankzij SAP zijn moeilijk te kwantificeren. Van Duijne denkt wel dat de invoering van SAP R/3 heeft bijgedragen aan de omzetgroei: van 17 miljoen euro naar 25 miljoen. In de verkoop ondervindt Majestic de voordelen van het invoeren van prijsaanpassingen op termijn. "Vroeger zaten we op 31 december alles achter elkaar in te kloppen! Maar ook het in één keer doorvoeren van prijsveranderingen van een stamartikel met soms wel 15 maten – denk aan overalls – biedt veel gemak."

## In het kort

SAP-oplossing: mySAP.com: SAP R/3 (FI, SD, MM, WM)  
Hardwareplatform: HP LX Pro (productie), HP LH6000 (test)  
Operating System: Windows NT 4.0  
Database: Microsoft SQL Server  
Aantal users: 30  
Implementatietijd: 7 maanden

**Contactpersoon: Arjan Bergman, T. +31 (0)6 - 55 1  
E. [arjan.bergman@myuice.nl](mailto:arjan.bergman@myuice.nl)**