



# WERKEN OP BASIS VAN partnership

WEDERZIJDs VERTRouWEN, EEN GOEDE SAMENWERKING EN EEN SUCCESVOLLE IMPLEMENTATIE VAN EEN SAP-SYSTEEM MET ALLE POSITIEVE GEVOLGEN VAN DIEN. DAT ZIJN, ENKELE WEKEN NA DE LIVE GANG VAN HET SYSTEEM, DE BELANGRIJKSTE CONCLUSIES DIE SALES EXECUTIVE PATRICK JANSEN VAN MYUICE EN DIRECTEUR-EIGENAAR JOB VAN RIEL VAN VAN RIEL DISTRIPET/IPTS SAMEN TREKKEN. "ACHTERAF KAN IK ZEGGEN DAT MYUICE ALLES HEEFT WAARGEMAAKT WAT TIJDENS ONS EERSTE GESPREK IS BELOEFD. DAT IS ERG KNAP."

TEKST: SANDER LEMMENS / BEELD: RAPHAËL DRENT



"Van Riel Distripet/IPTS is een innovatief en slagvaardig bedrijf. Maar zo innovatief we ook zijn, zo voorzichtig zijn we ook met onze continuïteit, want we kunnen nog zo vernieuwend zijn, we moeten wel kunnen blijven werken. Vergelijk het met de nieuwste telefoon. Als ik niet weet hoe alles precies werkt, heb ik er niks aan. Dat geldt natuurlijk ook voor ons computersysteem. In dat geval kies ik liever voor een degelijk en solide systeem. Het moet wel werkbaar zijn", aldus Job van Riel. Als leverancier van SAP-software bleek mYuice al snel een ideale partij om deze klus van succesvolle implementatie te klaren. Patrick Jansen: "Belangrijk in een contact met een klant zijn de zachte elementen. Het gevoel moet goed zijn, er moet een klik zijn tussen beide partijen, dan kan er een partnership ontstaan. De harde elementen, de prijs, het pakket dat je aanbiedt, dat zijn zaken die je kunt meten. De genoemde zachte elementen niet. Tijdens onze eerste ontmoeting hebben we ook helemaal niet over zaken gepraat, maar puur gekeken met wie we te maken hadden." Job van Riel vult aan: "Wat ik erg prettig vond aan onze samenwerking is dat ik mYuice niet uit hoofde te leggen hoe wij te werk gaan en hoe wij het beste kunnen werken. Door hun ervaring wat betreft samenwerking met groothandels namen ze veel eigen initiatief. Dat is erg prettig samenwerken. mYuice denkt erg goed mee met de klant."

"Wij werken met vooringerichte systemen, zogenaamde *templates*. Deze *templates* kunnen aangepast worden aan de wensen en werkzaamheden van onze klant. In principe hebben wij drie vormen van implementatie van het SAP-systeem. Light, medium en full. In de eerste variant is de *template* volledig leidend, daar kan niks aan veranderd worden. Klanten nemen in dat geval een bewuste keuze om zich volledig te committeren aan het systeem", aldus Patrick Jansen. Hij vervolgt: "Kiest de klant voor de medium-variant, dan kunnen nog aanpassingen aangebracht worden. Meestal heeft de klant dan ook een duidelijk beeld van hoe ze het willen hebben. Kiezen ze voor de full-variant, dan beginnen we in principe met een leeg scherm." In samenspraak met Van Riel Distripet/IPTS werd gekozen voor de medium-variant. "Het *template* van mYuice is een heel mooie basis geweest die daarna vervolmaakt is. Het is in feite een Van Riel-template geworden. Helemaal naar onze en perfect voor de werkzaamheden van ons bedrijf. Ook in dit geval was het wederom erg prettig dat mYuice direct snapte wat wij nodig hadden", aldus Job van Riel.

**"WAT IK ERG PRETTIG VOND AAN ONZE SAMENWERKING IS DAT IK MYUICE NIET UIT HOEFDE TE LEGGEN HOE WIJ TE WERK GAAN EN HOE WIJ HET BESTE KUNNEN WERKEN. DAT IS ERG PRETTIG SAMENWERKEN. MYUICE DENKT ERG GOED MEE MET DE KLANT"**

Van Riel Distripet/IPTS is een Brabants familiebedrijf dat veertig jaar geleden opgericht is door de vader van de huidige directeur-eigenaren Job en Guusje van Riel. De groothandel in huisdierenaccessoires is in de loop der jaren uitgegroeid tot één van de marktleiders in de Europa. Met het oprichten van International Pet Trade Service (IPTS) opereert het Waalwijkse bedrijf sinds een jaar of twintig ook wereldwijd.

Belangrijk punt in het hele traject is volgens Van Riel het moment dat je, in dit geval de directeur-eigenaar, bewust kiest voor het moment dat je meer tijd gaat besteden aan de implementatie dan aan je eigen werkzaamheden. "Dat kantelpunt is moeilijk. Naarmate het moment van live gang nadert, moet je echt de knop omzetten en als leidinggevende op je team vertrouwen en hen jouw eigenlijke werk toevertrouwen. Op die manier zorg je er mede voor dat de live gang soepel loopt en je het programma door en door kent, waardoor je personeel met eventuele vragen bij je terecht kan. Selecteer een

groepje waar je dit traject mee in gaat en besef dat de bal bij jou ligt en niet bij mYuice", geeft Van Riel een tip. Hij vervolgt: "Zorg ook voor een flexibele datum voor de live gang. Wij hebben de eigenlijke datum twee keer verschoven, omdat we hier alleen

iets doen als het perfect is." "Al moet uitstel natuurlijk geen afstel worden", merkt Patrick Jansen terecht op.

Van afstel is bij Van Riel Distripet/IPTS geen sprake geweest. Enkele weken na de live gang is Job van Riel erg tevreden. "Het loopt gesmeerd. De eerste weken na de live gang hebben we zonder achterstand uitgeleverd en de klanten weten niet eens dat we over zijn gegaan op een ander systeem", kijkt Van Riel tevreden terug. Hij sluit af met een ander voordeel. "Mede door het gebruik van het door SAP ondersteunde programma Every Angle kregen wij veel makkelijker dan voorheen inzicht in onze cijfers en daarmee ook informatie uit onze cijfers. Het is in feite een middel om al je operationele processen in de gaten te houden. Een controlesysteem dat snel je benodigde informatie geeft."



## mYuice

Goudbloemvallei 30  
5237 MJ 's-Hertogenbosch  
T: 073-6920602  
F: 073-6920688  
E: info@myuice.nl  
I: www.myuice.nl

## Van Riel Distripet/IPTS

Energieweg 4  
5145 NW Waalwijk  
T: 0416-673232  
F: 0416 673233  
E: info@vanrieldistripet.nl  
I: www.vanrieldistripet.nl