



**'Als je software voor je bedrijf aanschaft, koop je geen pak suiker; dan sluit je een huwelijk. De continuïteit van de relatie is dus heel belangrijk.'**

Hans Both, Financieel Directeur, Pacor Pamero

## IN EEN OOGOPSLAG

### Samenvatting

Pacor Pamero in Ede is een echt familiebedrijf, waarin het inkopen en verkopen van lederwaren diepgeworteld zit. Om de ingewikkelde logistiek als schakel tussen de Aziatische producenten en de Europese afnemers goed in de hand te kunnen houden, schafte Pacor Pamero SAP Business One aan. Daarmee kan het bedrijf in een oogopslag zien wat er in het magazijn ligt, wat de klanten bestellen, hoeveel er zelf bij de producenten in bestelling staat en wat er op transport naar Nederland onderweg is. 'We zouden niet meer zonder kunnen', vat financieel directeur Hans Both samen.

### Website

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

### Branche

Inkoop en verkoop lederwaren aan retail en B2B

### Grootste uitdaging

De invoering van SAP Business One bood Pacor Pamero een unieke kans de bedrijfsprocessen nog eens kritisch te bekijken en verbeteringen door te voeren.

### Implementatiepartner

OPEX software

### Oplossing

SAP Business One

### Bestaande IT-omgeving

Exact onder DOS

### Opvallend bij implementatie

Interne weerstand tegen nieuwe software helemaal omgeslagen in positiviteit.

### Grootste voordelen

- Sterke functionaliteit
- Professioneel zicht op voorraadstatus en forecast.

### Waarom SAP

- Perfecte 'fit'
- Eenvoudige interface
- Uitstekende ondersteuning

## PACOR PAMERO

### SAP Business One geeft uitstekend inzicht in voorraadbeheer

Pacor Pamero in Ede is een echt familiebedrijf, waarin het inkopen en verkopen van lederwaren diepgeworteld zit. In de zomer van 1945 legden de ouders van Paul en Hans Both de fundamenten voor hun bedrijf, en inmiddels is de derde generatie Both in de Edense onderneming actief. Om de ingewikkelde logistiek als schakel tussen de Aziatische producenten en de Europese afnemers goed in de hand te kunnen houden, schafte Pacor Pamero SAP Business One aan. 'Een uitstekende keus, we zouden niet meer zonder kunnen', vat financieel directeur Hans Both samen.

In de lederwarenbranche moeten de productie in Azië en de behoeften van afnemers in Europa op elkaar worden afgestemd. Kwaliteit en de uitstraling van de producten worden het liefst onderstreept met een opvallende naam. Zo gebruikt Pacor Pamero de naam 'Ralph Boyer'; Ralph is de zoon van Hans Both, Boyer de verfransing van zijn achternaam.

### Logistiek beheer uitermate belangrijk

En goed verkopen, is iets wat Pacor Pamero in het bloed zit. De omzet van het bedrijf komt voor de helft uit de retail en voor de andere helft uit de B2B-markt, waar de firma een sterk marktaandeel heeft in de relatiegeschenken. Bedrijven als KNVB, Nationale Nederlanden, BMW en Unilever kopen in Ede onder meer de luxe leren schrijfmappen en modieuze leren tassen voor hun verkopers, relaties en klanten. Maar ook de grote en kleine retailers kloppen veelvuldig bij het familiebedrijf aan. 'Ons klantenbestand is breed. Van de lederwarenspecialzaken tot de marktkoopliden, en van de Makro

tot aan Office Center. Het accent ligt in die branche duidelijk op de tassen, attachékoffers, riemen en portemonnees. En aangezien we alles uit voorraad leveren, moet het logistieke beheer uitstekend geregeld zijn, anders vallen er gaten in onze leveringsgaranties.' Tot voor kort werkte de administratie met Exact onder DOS. Een sterk verouderd systeem, zowel in functionaliteit, gebruiksvriendelijkheid als in mogelijkheden. Omdat het softwarehuis de applicaties niet meer ondersteunde, keek Pacor Pamero uit naar nieuwe software.

### Lay out en schermopbouw modern en praktisch

Both: 'We zijn eerst gaan praten met Exact, maar die bleken niet bij machte onze data te converteren naar de moderne applicaties. Bovendien hoorden we in de markt dat er problemen waren met die nieuwe software, dus viel Exact af. Er bleven drie andere aanbieders over, waaronder een klein softwarehuis. Maar als je software voor je bedrijf aanschaft, koop je geen pak suiker; dan sluit je een huwelijk. De continuïteit is dus heel belangrijk.' Van de shortlist bleven zodoende alleen SAP en Unit4 over. Pacor Pamero koos voor SAP Business One.

'Onze focus bij de aanschaf lag primair bij de logistieke ondersteuning. Daarbij zouden beide pakketten ons goed kunnen helpen, maar SAP Business One bood een betere functionaliteit: de lay out en de schermopbouw waren veel moderner en

praktischer. Bovendien was de prijs erg gunstig.' De implementatie van SAP Business One zette de onderneming even op zijn kop. 'De software biedt je de wereld maar wordt op maat gemaakt. Dan moet je wel weten wát je wilt. Daarom hebben we eerst alle bedrijfsprocessen tegen het licht gehouden. Doen we het wel goed? We hebben na die scan onze patronen aangepast om de processen te optimaliseren. Dat was heel leerzaam.'

### Snel en accuraat werken met minder fouten

De invoering zelf had ook nog wel wat voeten in aarde. Hoewel de implementatiedeskundige van OPEX het bedrijf en het personeel terzijde stond, was de interne weerstand tegen de naderende overgang groot. 'Iedereen was gewend aan het oude systeem en hoewel dat omslachtig werkte, was het wel bekend. De medewerkers hebben een half jaar de tijd gehad om langzaam over te schakelen. In die tijd draaiden twee systemen naast elkaar. Nu zouden we niet meer terug willen en is iedereen enorm enthousiast. Met SAP Business One gaat alles sneller, accurater, er worden minder fouten gemaakt en informatie kan veel sneller worden opgezocht. Ook kan ik nu eenvoudig rapportages maken en hebben we de logistiek uitstekend in kaart.' De logistiek is voor Pacor Pamero uitermate belangrijk. 'Een optimaal voorraadbeheer is essentieel. Klanten als de Makro willen dat we elke week op stel en sprong wisselende producten en steeds variërende aantallen kunnen leveren. Het duurt voor ons echter drie maanden voordat in het verre oosten bestelde goederen bij ons in het moderne magazijn liggen. Het is dus noodzakelijk dat we een

goede forecast kunnen maken, dat we zicht hebben op wat besteld is, wat al onderweg is en wat we moeten gaan bestellen om onze leveranties over een kwartaal te kunnen garanderen. Met SAP Business One kunnen we nu snel over de juiste gegevens beschikken.'

**'Met SAP Business One gaat alles sneller, accurater, er worden minder fouten gemaakt en informatie kan veel sneller worden opgezocht.'**

Hans Both, Financieel Directeur, Pacor Pamero

### Tijd vrij voor ondersteuning

Door SAP Business One werkt Pacor Pamero sneller en accurater. Dat levert het bedrijf besparingen op. Both: 'Ik kan de winst niet omschrijven in bedragen, maar we kunnen nu wel met dezelfde mensen meer doen. Zo heeft bijvoorbeeld onze administratrice veel minder tijd nodig om haar werk te doen dan voorheen. Daardoor is er tijd vrij gekomen om de anderen te ondersteunen.'