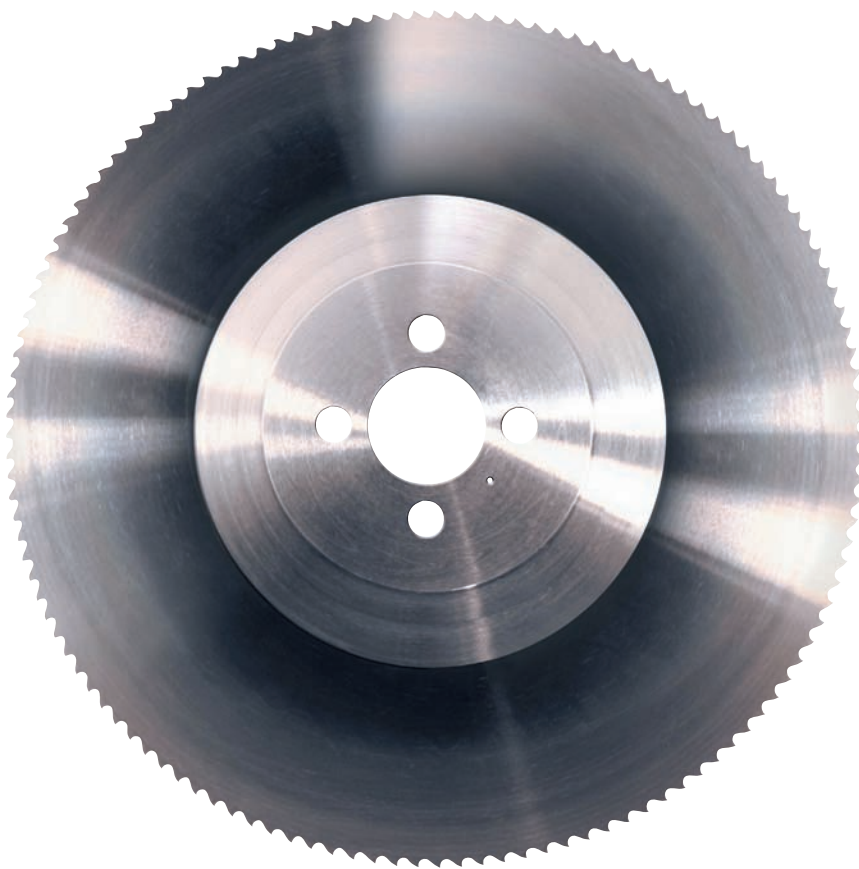


Vraag- en antwoordspel

ERP-systeem genereert het juiste product



Kinkelder in Zevenaar, specialist in zagen voor de metaalindustrie, besloot onlangs helemaal opnieuw te beginnen met een integrale ICT-oplossing. Het begin werd gemaakt in Nederland door het schrijven van een strategisch ICT-plan. Per afdeling moesten de key-users aangeven waar een nieuw systeem aan moest voldoen.

De uitkomst van het ICT-plan was duidelijk: één zo breed mogelijk centraal ERP-systeem met multi-language, site en currency met uniforme procedures. Daarnaast wilde Kinkelder groepbreed € 200.000 per jaar besparen, de marges concreet inzichte-

lijk maken en verbeteren en de voorraad reduceren.

Sjak Ponjée is als financieel directeur verantwoordelijk voor financiën, inkoop en ICT bij Kinkelder: "We zijn bij een tiental bedrijven letterlijk sfeer gaan proeven. Je gaat immers met

elkaar in zee voor een lange tijd en volgt een intensief traject. Onze uiteindelijke keuze, Pulse, zat hier niet bij, maar zij kwamen precies op het juiste moment. Drie bedrijven hebben uiteindelijk een demonstratie verzorgd. De voorkeur voor de techniek ontstond automatisch. ICT blijft namelijk mensenwerk. De zogenaamde Pulsenal (lees Personal) Touch van Pulse sprak ons aan, evenals de voorgestelde combinatie van de brancheoplossing van Pulse, op basis van Microsoft Dynamics AX, met Sofon. Daarnaast is Microsoft een stabiele organisatie, waardoor de continuïteit is gewaarborgd."

"Voordat we in 2005 begonnen met de oriëntatie op een nieuw ERP-systeem gebruikten we P2 van Inter Acces. Destijds kozen we voor dit systeem omdat het eenvoudig te implementeren was en toereikend qua functionaliteit en aantal gebruikers." Gezien de groei, de verdere internationalisering en de behoefte aan meer specifieke managementinformatie, een betere beheersbaarheid en sturing van de interne en externe processen voldeed P2 niet meer.

"De aanleiding om op zoek te gaan naar één integraal uitrolbare oplossing voor onze geautomatiseerde processen", vervolgt Ponjée, "was de start van een vestiging in de UK in 2005. De zoveelste softwareoplossing werd in huis gehaald. Dat moest anders kunnen, want wat we wilden was het beheersbaar houden van de groep. Dus uniforme werkwijzen en optimale controle- en inzichtfunctionaliteiten."

Aan de slag

Voor de implementatie zijn acht werkgroepen (finance, planning, reports, uren, sales, inkoop, Sofon en projecten) met daarin key-users samengesteld.



Sjak Ponjée, financieel directeur Kinkelder: "Wij wilden één integrale ICT-oplossing voor onze geautomatiseerde processen"



De lasermarker-machine geïntegreerd in het ERP-systeem

Ponjée: "We begonnen vrij optimistisch. Zeker omdat er een uitgebreid document, waaraan iedereen had meegewerkt, aan de implementatie ten grondslag lag. Toch is het fysiek maken van de plannen tegengevallen. Door de grote omvang was het onmogelijk alles tot in detail uit te werken. Dat had tijdens de uitrol aanpassingen tot gevolg. Tevens dwingt het systeem tot nadenken. Dat heeft ook organisatorische gevolgen als taakverbreding en -verandering. Pulse heeft ons hierbij adequaat ter zijde gestaan. Naast de hands-on en proactieve capaciteiten weten ze bij Pulse zowel hoe bedrijfsprocessen werken als hoe Microsoft Dynamics AX werkt. Daardoor wordt een goed functionerende koppeling gemaakt."

Detail

Wie denkt dat een metaalcirkelzaag gewoon een zaag is, heeft het mis. Ponjée: "Elke metaalcirkelzaag heeft minimaal vijftien verschillende specifieke kenmerken. Toen we stopten met P2 hadden we 30.000 artikelen met elk hun eigen artikelnummer en stuklijst. Dit hebben we uiteindelijk met Microsoft Dynamics AX terug kunnen brengen naar 5000. Deze zijn opnieuw ingevoerd aan de hand van hun specifieke kenmerken. De bijbehorende producttekening zit in de stamgegevens van het artikel. Bij een order wordt deze automatisch geprint om bij de productieorder te voegen. De werkvoorbereiding heeft hier vooral veel voordeel van." Sterk aan de oplossing van Pulse zijn de

In P2 maakte Kinkelder al gebruik van een productconfigurator. Die moest er zeker weer komen. Sofon vervult deze rol en wordt gevuld door sales, service en werkvoorbereiding. Vooral verkoop maakt gebruik van de slimme functionaliteit bij nieuwe aanvragen. Deze werkt als het ware als een trechter. Alle mogelijke specifieke kenmerken van metaalcirkelzaagbladen zijn in een vraag- en antwoordspel gegoten. De brancheoplossing zorgt ervoor dat per vraag logische antwoorden in vervolgvragen worden uitgesloten of juist worden toegevoegd. Automatisch komt het juiste product naar voren. Een offerte is in een handomdraai in de juiste taal gemaakt en bij opdracht worden foutloze stuklijsten en productieopdrachten gegenereerd. Het doorlooptraject is aanzienlijk verkort en de levertijd is direct zichtbaar. Daarnaast biedt de oplossing functionaliteit om inkoopfacturen automatisch te matchen. "Het totale inkoopproces is geautomatiseerd, de fiatteringstijd neemt af en het kwijtraken van papierwerk is uitgesloten." De hele automatiseringsslag vond plaats in 2008. Met de brancheoplossing van Pulse is Kinkelder nu in staat de doelstelling om € 200.000 te besparen te gaan realiseren. Ponjée: "We hebben 2008 nodig gehad om alle basisgegevens boven water te krijgen. In 2009 zetten we dit om in daden." De uitrol naar het buitenland moet nog plaatsvinden. Wanneer het systeem geheel naar behoren werkt, vindt eerst uitrol naar servicebedrijf Edge in De Lier plaats. Met alle opgedane kennis

'Integraal uitrolbare oplossing'

branchespecifieke toevoegingen, die geïntegreerd zijn in Microsoft Dynamics AX. Er wordt één brancheoplossing geleverd. Kinkelder koos voor de brancheoplossing voor de Metaal met onder andere de geïntegreerde sales- en productconfigurator.

over knelpunten en daarbij behorende oplossingen moet een vrijwel probleemloze implementatie naar onze buitenlandse servicevestigingen kunnen plaatsvinden." Uiteindelijk gaan 100 mensen binnen Kinkelder gebruik maken van Microsoft Dynamics AX. ■

Resultaten bij Kinkelder

Specifieke managementinformatie

Directeur Sjak Ponjée: "We zijn nu in staat om via Sofon op kenmerken een report te maken. We hebben inzicht in de omzet per artikelgroep en welke artikelen daarbinnen het meest verkocht zijn. De zogenaamde dwarsdoorsneden (kubussen) maken concreet wat onze hardlopers zijn en welke klanten in het kader van margeverbetering met welke producten de slechtste marges opleveren. Vervolgens kunnen we hierop sturen en dat is een enorme verbetering."

Adequater voorraadbeheer

Voorheen was één medewerker ongeveer twee maanden bezig om de min/max-posities te kunnen bepalen. Binnen de planningsmodule heeft Kinkelder nu een plannings-tool. Ponjée: "We weten nu welk artikel loopt bij welke klanten. We hebben daardoor veel beter inzicht welk product we wel op voorraad moeten houden en welk niet."

Integratie lasemarkeren

Kinkelder heeft een enorme foutreductie gerealiseerd als het om de aanbrenghing van een lasemarkering op de zagen gaat. De informatie die op de zaag moet komen, wordt bij de verkooporder eenmaal ingevoerd en vervolgens automatisch op het zaagblad aangebracht tijdens het productieproces. Van overtypen is geen sprake meer.

Zoomfunctionaliteit

De uitwisseling van gegevens verloopt razendsnel en in elk document kan gezoomd worden naar dieperliggende niveaus. Zo kan in de verkooporder gezoomd worden naar stuklijsten, productieorders en specifieke productinformatie.

Integratie met uitbesteden

Sommige producten worden gecoat. "Het bedrijf dat hiervoor zorgdraagt", zegt Ponjée, "zit bij ons intern, maar de bewerking wordt gezien als uitbesteed werk. Het bedrijf is nu opgenomen in de shopfloor, waardoor het hele proces bij planning wordt geïnitieerd en vervolgens compleet papierloos verloopt."

Geïntegreerd serviceproces

Voorheen vormden serviceopdrachten naast het primaire proces een losse stroom. Dankzij de brancheoplossing van Pulse is een deel van de service nu geïntegreerd in het primaire productieproces van nieuwe zagen. Ponjée: "Hierdoor hebben we illegale service voorgoed uitgesloten."