

Syspro is de keuze van Boss

Zoals zoveel fabrikanten al hebben ontdekt, is alleen aandacht voor productontwerp niet genoeg voor succes. Met groei wordt een bedrijf complexer, is er toename in behoefte aan informatie en gegevens en worden de verwachtingen van klanten hoger. Als je je bedrijf dan niet wilt laten voortsukkelen, moet dit goed worden beheerd. Ontwerp vaardigheden moeten dus eigenlijk gepaard gaan met effectief zakendoen en productie met een hoog rendement, om een plaats als topproducent te verdienen.

Een bedrijf dat deze les onlangs geleerd heeft en dat bovenaan eindigde als topproducent van projectmeubels in het Verenigd Koninkrijk, is de Boss Group. Boss Design, het moederbedrijf erachter, maakt het nieuwste op het gebied van Brits ontwerp, met zowel een uitgebreide reeks ontwerpstoelen, geschikt voor alle soorten kantoren, hotels en conferentiecentra, als op maat gemaakte ontwerpen. Veel van haar klanten zijn architecten en grote, internationale organisaties.



"Er is zo veel minder verspilling aan manuren en materiaal, en de klantenservice wordt voortdurend verbeterd, terwijl we enorm groeien."

In één oogopslag

Bedrijf

Boss Design

Industriector

Fabrikant

- Moderne, kwalitatief hoogstaande projectmeubels

SIC-code

- 31010
- Productie van kantoor- en winkelmeubels

Aantal werknemers

145+

De uitdaging

- Groeiend bedrijf
- Behoeft aan verhoging van operationele- en productiestandaard
- Verouderde systemen
- Gebruik van spreadsheets
- Productietijden waren te lang en verspilling te hoog.

Oplossing en dienstverlening

- Syspro 6.1 ERP
- Syspro Financials
- Syspro Distribution

Voordelen

- Eén systeem voor beide productielocaties
- Stevige, zakelijke basis en effectieve beheer- en controlesystemen
- Een grote bron van verspilling wegnemen
- Beter financiële controle
- Beter inzicht en controle door toegang tot nauwkeurige informatie



De recent toegevoegde divisie KOMAC is geleidelijk uitgegroeid tot een vooruitstrevende, dynamische producent van een exclusieve en diverse portfolio aan bureaustoelen en stoelen voor ontvangst- en vergaderruimtes.

Dit meest recente succes van beide bedrijven, die ieder hun eigen productie en verkoop doen, is deels te danken aan een uitgebreid veranderingsprogramma in de laatste jaren, dat werd gedreven door de herkenning van de behoefte de operationele- en productiestandaard te verhogen. Een van de meest belangrijke stappen in dit programma, was de introductie van een Syspro ERP-systeem.

Zoals Virginia Seaward, Projectleider uitlegt: "Door de implementatie en ontwikkeling van Syspro in de hele groep konden we de zaken radicaal aanpakken en verbeteren, zoals verhuizen naar een afgeslankte productie-omgeving en de schaal van onze activiteiten echt vergroten. Het resultaat is dat we een groei van 18% per jaar aankonden, terwijl we tegelijkertijd de levering verbeterden en bespaarden op kosten en inventaris." Ze voegt eraan toe: "Zonder Syspro hadden we dat nooit aangekund."

Sprong in de tijd

Al sinds 2002 gebruikt Boss het Syspro-systeem voor 35 gebruikers met financiële, productie- en distributiemodules en dit is recentelijk geüpdatet naar de nieuwste Syspro 6.1 versie.

Het systeem draait op beide productielocaties, die ieder onafhankelijk werken, maar er is één financiële afdeling en de systemen van beide locaties zijn met elkaar verbonden. Voorafgaand aan de update maakten beide locaties gebruik van een aantal PC-pakketten voor de boekhouding, verkoop en handmatige productiebeheersystemen. "Het was alsof we nog in het verleden werkten", merkt Seaward op. "Deze oude systemen hebben hun basisdoel gediend, de bedrijven konden kopen en verkopen, maar de goede verwerking van gegevens erachter bestond nog niet. Daarom was het enige dat we konden doen de gegevens uitprinten, hopen dat de order klopte en zo goed mogelijk de bestelling de deur uitdoen en laten bezorgen," voegt ze eraan toe.

"Met de implementatie en ontwikkeling van Syspro in de hele groep, konden we de zaken radicaal aanpakken en verbeteren, zoals verhuizen naar een afgeslankte productie-omgeving en de schaal van onze activiteiten echt vergroten."



De groep is bijvoorbeeld erg klantgericht en biedt een enorm aantal productaanpassingen, met onder andere verschillende stoelframes, leuningen, materialen en 5000 verschillende stof- en kleurvarianties. En toch, ondanks het belang voor beide bedrijven van de orderverwerking vooraf, nam het vorige verkoopsysteem alleen de orderdetails op, zonder echte ondersteuning te bieden. Controle of orders wel goed waren opgenomen en of ze wel volgens bestelling gemaakt konden worden, werd gedaan door het verkooppersoneel. Maar met zoveel mogelijkheden, waren fouten niet ongewoon. Evenzo bouwen beide bedrijven eigenlijk op bestelling, met een breed scala aan levertijden, afhankelijk van de bestelde producten. Maar toch, met de weinig effectieve werkvloerplanning, hadden verschillende productieafdelingen de neiging om zelf te plannen en dit leidde ertoe dat ze gerust aan verschillende opdrachten werkten. Het gevolg was dat productietijden te lang waren en verspilling te hoog.



Een stevige basis

Beide bedrijven zijn nu echter compleet hervormd dankzij de zorgvuldig geplande implementatie en ontwikkeling van het ERP-systeem.

Waar het de groep ontbrak aan een aantal sleutelprocessen, is de introductie van Syspro gebruikt om een aantal cruciale veranderingen door te drukken. In veel gevallen ging dit om de organisatie op een lijn te krijgen met de systeemprocessen en de handelingen die daarbij horen. Maar Syspro is ook gebruikt als basis voor oplossingen die eerder nog niet bestonden, zoals een kwaliteitsmanagementsysteem. Zoals Seaward observeert: "Toen we Syspro aanschaffen begonnen we op een aantal gebieden met een schone lei. En zelfs op afdelingen waar we al enige controle hadden, besloten we opnieuw te beginnen. We hebben bijvoorbeeld niets overgezet van het oude systeem, zodat we geen slechte gewoontes zouden overnemen."

Met zulke verrijkende veranderingen was de implementatie van Syspro veel meer dan de introductie van een IT-pakket. Het was de ontwikkeling van een heel nieuwe manier van werken. Er waren als gevolg in het begin heel wat zorgen en veel 'nooit eerder zo gedaan'-kwesties. Maar om te zorgen dat het beste uit het systeem werd gehaald, zorgde Boss er goed voor de introductie samen te laten gaan met voldoende training en communicatie.

"We realiseerden ons dat de veranderingen veel zouden vergen, dus namen we 12 maanden de tijd om het systeem en de nieuwe processen op te bouwen en iedereen voor te bereiden. Deze benadering betaalde zich snel terug en binnen een paar maanden na de start voelde iedereen zich prettig met de verandering en vonden ze het systeem 'geweldig'," vertelt Seaward. Ze gaat verder: "Gedurende de voorbereiding en daarna hebben we geweldige ondersteuning gehad van de leverancier. Zij begrepen onze situatie en spanden zich in om ons proces te controleren en te begeleiden."

Maar de implementatie was slechts een deel van de transformatie. Toen het basissysteem eenmaal werkte en Boss beter zicht kreeg op de behoeften, werd in de volgende jaren de flexibiliteit van het systeem gebruikt

om het meer vorm te geven, zodat het beter aansloot bij zijn wensen. Hiervoor is nu extra aandacht door een Syspro-commissie, waardoor gebruikers hun ideeën gerealiseerd zien worden. Seaward bevestigt: "Zelfs nu, drie jaar verder, zijn we nog steeds enorm veel aan het leren, maar dat komt doordat we hebben besloten om geen genoegen te nemen met het pakket zoals het geïmplementeerd werd, maar dat we de zaak blijven uitdagen."

"Het resultaat is dat we een groei van 18% per jaar aankonden, terwijl we tegelijkertijd de levering verbeterden en bespaarden op kosten en inventaris." Ze voegt eraan toe: "Zonder Syspro hadden we dat nooit aangekund."



Stap voor stap verandering

Nu er eenmaal een goede basis is, en effectieve beheer- en controlesystemen, ziet Boss zijn inspanningen beloond worden. Op beide vestigingen hebben de orderverwerkings- en Product Configurator modules een gigantische impact gehad, door een grote bron van verspilling en fouten te elimineren.

Tegelijkertijd zijn de processen door de bedrijven heen beter onder controle. Met name de onafhankelijke, losse systemen, meestal spreadsheets die mensen voor eigen gebruik hadden gemaakt, zijn vrijwel compleet vervangen, doordat er manieren zijn gevonden om Syspro te gebruiken om verslag uit te brengen. Hierdoor werkt iedereen vanuit hetzelfde 'partituur'.

Verder is de groep meer financiële controle aan het ontwikkelen. In de laatste 18 maanden onderzocht men een reeks aan problemen, van prijsvariaties tot klanten die hun kredietlimieten hadden overschreden, met behulp van nieuwe triggers en events. Maar de grootste verandering was wel de productie, waar het nieuwe systeem beide fabrieken van de benodigde informatie voorziet voor de steeds meer gestroomlijnde werkomgevingen, die gebaseerd zijn rond bouwen op bestelling, minimale hoeveelheid lopende opdrachten, beperkte voorraden ruw materiaal en tijdige levering.

"We hebben inzicht gekregen en controle door de toegang tot nauwkeurige informatie, die we nu beter gebruiken om het hele productieproces in beide fabrieken beter te regelen," stelt Seaward.

Zo wordt de MRP-functie bijvoorbeeld gebruikt om de aankoop van alle ruwe materialen te leiden, zoals houten frames, metaalwerk en onderdelen, en de rapporten van hoofdproductieplanning geven een voorwaartse blik op de benodigde capaciteit. Dit stelt het management in staat om capaciteitsproblemen te omzeilen, door multi-inzetbare medewerkers op de juiste plek in te zetten. Verder heeft men Product Kitting ingevoerd, wat steeds 10 dagen voor de assemblage wordt gedaan, en wat waarschuwingen geeft bij tekorten.

Voor de planning van de assemblage maakt Boss wederom gebruik van de rapportage functies van Syspro. De groep heeft een vast bezorgingsschema

voor verschillende geografische gebieden en Syspro genereert automatisch een verzendingslogboek dat vermeldt welke orders op welke dag moeten worden verzonden. Vanaf deze gegevens worden de planningsrapporten en afwerkingslijsten gegenereerd, waarin het werk gepland wordt, zodat de uiteindelijke assemblage slechts 1 tot 2 dagen voor de verzending plaatsvindt. "Iedereen weet nu wat hij klaar moet hebben, en wanneer. Het is geweldig," merkt Seaward op.

Door de mogelijkheid om te plannen ligt de levertijd van het bedrijf nu over het algemeen rond de vier weken. Sommige 'standaardproducten' hebben echter een levertijd van 2 weken. Ook de respons is veel sneller geworden: 7 dagen voor vaste klanten. Dit wordt bereikt op basis van een ander Syspro-rapport, wat de verzending niet op basis van geografische locatie, maar op basis van leverdatum plant, waarna de planners deze orders met geprioriteerd door de productie sturen.

Zoals Seaward het zegt: "Door fouten bij bestellingen vrijwel te elimineren en dit te combineren met een sterk verbeterd inzicht in de vraag en de mogelijkheid om werk effectief te plannen, hebben we de levertijden zien verminderen, is er zo veel minder verspilling aan materiaal en manuren en wordt de klantenservice steeds beter. En dat alles terwijl we ontzettend groeien."

"Gedurende de voorbereiding en daarna hebben we geweldige ondersteuning gehad van de consultants. Zij begrepen onze situatie en spanden zich in om ons proces te controleren en te begeleiden."

Verder ontwikkelen

De huidige prestaties hebben het enthousiasme van de groep voor toekomstige ontwikkelingen niet getemperd. De nieuwste zet was de vertegenwoordigers via hun laptops toegang te geven



tot verkoopgegevens via een VPN-service, en de toegang op afstand wordt misschien uitgebreid naar klanten. Bij de productie zal de volgende stap voorwaarts de introductie van SFDC zijn.

Seaward concludeert: "Als je over deze drie jaar terugkijkt, is het ongelooflijk hoe ver we zijn gekomen en veel hiervan komt door de invoering van Syspro. Hoewel het basissysteem een solide zakelijk fundament heeft gecreëerd, betekende de flexibiliteit dat we verder konden dan het standaardpakket en de standaardprocessen en dat we die voortdurend konden aanpassen aan onze behoeften. En we zijn niet van plan om het hierbij te laten. We hebben nog een hoop ontwikkeling te doen, vooral door gebruikers die dingen voortdurend in twijfel trekken en zoeken naar betere manieren. Die helpen ons steeds ons bedrijf te verbeteren en onze prestaties te verbeteren.

