

Betere zaken



Uit dit blad het artikel over Projecta

- **Projecta: nooit meer voorraadtekorten of -overschotten**

“Met evolution kun je nogal wat kanten op. Om niet onder te sneeuwen, is het dan ook erg belangrijk om vooraf goed te bepalen wat je wilt. Welke functionaliteiten zijn belangrijk en hoe wil je het systeem ingericht hebben? En je moet echt ruim voldoende tijd aan training en opleiding besteden om direct succes te boeken. Maar dan heb je ook wat!”.

Interview met Gerlof van den Haak, Operations Manager bij Projecta



Starten met evolution is een kwestie van keuzes maken

Projecta B.V. in Weert is al meer dan 50 jaar een gerenommeerde fabrikant en leverancier van hoogwaardige, innovatieve projectieschermen en presentatiemeubelen. De onderneming is wereldwijd actief en maakt deel uit van de Da-Lite Screen Company uit de Verenigde Staten. Projecta heeft recent de Franse fabrikant ProColor overgenomen, waardoor het bedrijf wereldmarktleider is in projectieschermen.

Projecta kent een complex klantordergestuurd productieproces

Gerlof van den Haak: “Tja, als je een willekeurig iemand op straat vraagt wie of wat Projecta is, weet men dat meestal niet. Maar als je vervolgens vertelt dat we in Nederland met 120 medewerkers 20 miljoen euro omzetten en dagelijks zo’n 500 à 600 projectieschermen maken

die over de hele wereld worden verkocht, zie je verbaasde blikken.

Onze producten vinden op twee manieren hun weg in de markt. In Nederland en België kennen we een uitgebreid dealer-netwerk en in alle andere landen werken we met distributeurs.

Die beide kanalen vragen om een andere manier van werken. Tel daar bij op dat we zo’n 3.000 verschillende eindproducten

maken, waarvan 500 stuks maatwerk en de rest catalogusproducten zijn. En dat we 'make-to-stock', 'make-to-order' en 'engineer-to-order' stromen kennen met op jaarbasis zo'n 45.000 orderregels, dan wordt het iedereen opeens duidelijk dat we het over complexe bedrijfsprocessen hebben".

Ons bestaande pakket had z'n beste tijd gehad

Het aanstekelijke enthousiasme waarmee Gerlof zijn verhaal doet, maakt al duidelijk dat hij uitdagingen niet uit de weg gaat. En de overschakeling van het oude Exact pakket dat nog onder DOS draaide, naar een ERP-oplossing met evolution kan als een echte uitdaging worden gezien. "Kijk, financieel konden we best nog aardig uit de voeten met het pakket. Maar logistiek gezien liepen we alleen maar achter de feiten aan. Voor onze complexe processen waren er te weinig mogelijkheden beschikbaar, met als resultaat dat we regelmatig werden geconfronteerd met voorraad tekorten of juist overschotten. En dat kon dus echt niet meer", vervolgt Gerlof.

"We waren dus hard toe aan een nieuw pakket. Onze primaire doelstellingen waren het verhogen van de productiviteit, het verbeteren van de leverbetrouwbaarheid en het reduceren van de voorraad. Omdat we geen eigen IT-afdeling hebben, is IPL Consultants ingeschakeld voor de pakketselectie.

Samen met hen hebben we op basis van functionaliteiten een longlist gemaakt van de beschikbare pakketten en daarna een shortlist. evolution kwam daarbij als beste uit de bus. Wat ons het meest aansprak was de logistieke kracht en de interessante prijs/kwaliteit verhouding", aldus Gerlof.

evolution bleek de beste papieren te hebben

"We hebben vervolgens een workshop bijgewoond, die door Evologics was georganiseerd. Ze hadden een omvangrijke business case samengesteld voor een groep kerngebruikers van ons bedrijf. Na die workshop was het voor ons wel duidelijk: evolution moest het worden en in mei 2003 ging de kogel door de kerk. IPL bleef in die periode onze sparring partner en gids. Evologics heeft toen een scoping uitgevoerd, waarbij functionaliteit de leidraad was"

Bij Projecta werd een projectgroep samengesteld, waarin naast de algemeen directeur ook Gerlof van den Haak als Operations Manager, Evologics als projectleider en IPL als projectbegeleider zitting hadden. Voor de expertise van het echte, dagelijkse werk werd een groep van kerngebruikers samengesteld. Een breed opgezet geheel dus. En toen kon men beginnen met de systeeminrichting, het beschrijven van de werkmethode en het geheel naar eigen hand te zetten. Dat daar onvoorziene haken en ogen aan zaten, werd al snel duidelijk.

Beter korte dan lange pijn bij de implementatie

Gerlof: "Bij de implementatie heb je informatie uit de praktijk nodig van de mensen die er mee werken. Dan heb je niks aan de theorie uit de boekjes. Maar die medewerkers moeten ook hun werk doen. De dagelijkse praktijk gaat gewoon door. Er moeten prioriteiten gesteld worden en dan gaat het vaak mis. Dus: kies voor een korte maar hevige pijn, is mijn advies. En steek er in die periode heel erg veel energie in, dan ben je gauw door die lastige fase heen.

Wat ons erg geholpen heeft, is dat er een klik met de consultants van Evologics was. Als je chemie hebt met elkaar, verloopt alles soepeler. En de resultaten zijn er dan ook naar. Door de invoering van evolution zijn onze commerciële en logistieke processen uitstekend geïntegreerd. De goederenstroombesturing is drastisch verbeterd, wat zich uit in lagere voorraden en toch niet misgrijpen. Dat zijn echt verbeteringen die onze onderneming geen windeieren leggen".

Maatwerk, maar ook de lat steeds hoger leggen

Valt er dan niets meer te verbeteren? "Natuurlijk wel", zegt Gerlof lachend, "niets is meteen perfect. De rapportages die we nu uit het systeem halen, vinden we nog te beperkt. De financiële modules zijn wat onderbelicht gebleven, dus op dat vlak zijn we met een inhaalslag bezig. En we moeten meer tijd besteden aan training en opleiding. Voor ons order invoerproces (de OEC module) hebben we inmiddels een beperkt aantal maatwerkscripts geschreven. We hebben weliswaar geen eigen IT-afdeling die het proces kan begeleiden, maar we komen gestaag vooruit".

Een heldere conclusie

"Conclusie: wij zijn blij met evolution en de ondersteuning van Evologics. Het systeem draait en is in onze ogen een uitkomst voor klantordergestuurde productiebedrijven. We ervaren elke dag de voordelen en weten dat we met het pakket niet alleen voor nu goed in beeld zijn, maar ook voor de toekomst", besluit een gedreven Gerlof van den Haak.