

Klant profiteert van ERP-systeem SIG

“Als het bestaat, weten we er bijna alles van”

“Alles weten van wat we nog niet hebben en nog veel meer van wat we wel hebben”. Dat wilde het SIG-concern bereiken met de invoering van een nieuw ERP-systeem voor de veertien Benelux-vestigingen, waaronder de isolatiegroothandels Coolag Hamar, Bracol en Isolatec. Tijdens ontwikkeling en implementatie van het project heeft de klant er volgens plan niets van gemerkt, daarna profiteert diezelfde klant van uiteenlopende verbeteringen. Een daarvan is een uitgebreide actuele technische database van alle isolatieproducten.

Als de isolatiespecialist ergens op kan terugvallen, dan is het wel zijn man bij de groothandel. De SIG-groothandelsbedrijven Coolag Hamar in Waalwijk, Bracol in Zoeterwoude en Rotterdam en Isolatec in het Belgische Hasselt vervullen primair een logistieke functie. Maar ze weten de klant ook te informeren over producten en toepassingen. Tegenwoordig beter dan ooit. Met de invoering van een nieuw en uitgebreid ERP-systeem (enterprise resource planning) hebben deze groothandelsbedrijven een complete technische database paraat. Deze beperkt zich niet tot de technische informatie van het eigen assortiment, maar strekt zich uit tot alle op de markt beschikbare isolatieproducten. De database wordt continu door een externe partij up-to-date gehouden en door de eigen IT-afdeling van SIG ingevoerd in Centraal Gegevensbeheer. Van daaruit is het voor SIG en de klant een waardevolle bron met specificaties, productvormen, leveringseenheden en toepassingsbijzonderheden.

Uniforme automatisering

SIG Benelux is de afgelopen jaren door expansie en overnames uitgegroeid tot tien bedrijven met veertien vestigingen, waaronder de technische isolatiegroep met Coolag Hamar, Bracol en Isolatec. Tien bedrijven met hun eigen specialismen in afbouwsystemen en isolatieproducten, en met hun eigen automatiseringssystemen. Een deel was aan vervanging toe. Bovendien groeide de behoefte aan een uniform automatiseringssysteem, gezien de intensieve logistieke en commerciële samenwerking. Tijd voor integratie in een gemeenschappelijk ERP-systeem voor alle divisies.

Insulation Benelux-divisiedirecteur Joël Neves nam eind 2008 de handschoen op om het ERP-traject voor de gehele Benelux onder zijn hoede te nemen, van voorbereiding en selectie tot en met implementatie. Niets is zo saai als de invoering van een ERP-systeem oftewel Enterprise Resource Planning. En bijna niets is



Joël Neves: “We kunnen meer in kortere tijd: informatiestromen, rapportages en het verkeer tussen onze bedrijven verloopt sneller, de productie-efficiëntie is verbeterd en de klantinformatie is sneller en inhoudelijk beter ... Nu de economie weer aantrekt zijn we klaar voor nieuwe kansen.”

zo spannend. De spanning ligt geheel aan de zijde van degenen die het project realiseren, de saaiheid is het privilege van de klant. Die merkt er niet direct iets van. Als het goed gaat, tenminste. Een ERP-systeem, in dit geval Microsoft Dynamics AX, integreert alle bedrijfsprocessen in één gestroomlijnd platform. Het verbindt inkoop, productie, boekhouding, verkoop en planning tot in detail. Elke discipline beschikt real time over juiste en doelgerichte informatie.

Een niet goed samengesteld of voorbereid ERP-systeem laat het bedrijf gestroomlijnd en efficiënt in het honderd lopen, waarbij de klant per definitie met de gebakken peren zit. Als het wel goed in elkaar steekt, komen na een korte en soepele gewenning de voordelen bovendien. Uiteindelijk ook voor de klant.

Technische database

Eerdergenoemde technische database laat concreet zien waar het nieuwe ERP-systeem de klant dient. Joël Neves: “Centraal Gegevensbeheer met onder meer alle bestaande artikelen zit als een schil om al onze bedrijven heen. Als het artikel bestaat, waar dan ook, is het voor ons toegankelijk. Het is als het ware ons niet-bestaande assortiment, dat altijd up to date is en de totale markt dekt. Dat is een uniek gegeven in onze

bedrijfstak. Vooraanstaande producenten – ik noem bijvoorbeeld Rockwool, Armacell, Isover – hebben altijd meer mogelijkheden dan we standaard toepassen. Als de klant een specifiek product vraagt, kunnen wij direct de technische informatie ophalen. Met alle informatie over producent, leverancier, technische data en prijzen is de weg naar daadwerkelijke levering aanzienlijk sneller. Natuurlijk kiest de klant samen met onze specialisten de meest efficiënte oplossing, maar het voordeel is minimaal een sneller en effectief samenspel met de klant.”

Klantvriendelijk

Joël Neves stelt vast dat de tijdsinvestering van het projectteam zijn vruchten heeft afgeworpen: zorgvuldige projectplanning en -bewaking heeft geleid tot soepele invoering en tot verbeteringen voor zowel bedrijf als klant. “We hebben gewaakt voor de klassieke valkuil van het nabouwen van je oude systeem omdat dit zo vertrouwd in elkaar zit. Het is beter processen te analyseren om duidelijk te krijgen dat veel informatie wellicht efficiënter uit standaardelementen voortvloeit. Niet voor niets adviseert men vaak kostbaar en minder uitgekristalliseerd maatwerk te vermijden oftewel: ‘wees sterk, geen maatwerk’. SIG heeft veruit het grootste deel van het eisen- en wensenprogramma in standaardmodules kunnen realiseren en het maatwerk voor ‘Insulation’ heeft zich voornamelijk beperkt tot enkele aanpassingen in de intercompany-functionaliteit en de bouw van een productiemodule om onder andere PIR/PUR te verwerken.”

Beide modules pakken klantvriendelijk uit. De intercompany-functionaliteit levert logistieke winst. Een van de sterke troeven van de samenwerkende SIG-groothandels is de directe toegang tot elkaars assortiment en voorraden. Als het gevraagde materiaal beschikbaar is, ongeacht of het in Waalwijk, Hasselt, Rotterdam of Zoeterwoude ligt, loopt het zonder haperen in het logistieke traject mee en arriveert het op tijd bij de klant. “Alleen de intercompany-module scheelt SIG iedere maand al een halve boom aan papier”, verwoordt Joël Neves de milieucomponent van de efficiëntiewinst. Een andere verbetering is de klantinformatie, in een



Als de klant een specifiek product vraagt, hebben Coolag-Hamar, Bracol en Isolotec direct alle informatie beschikbaar over producent, leverancier, technische data en prijzen.



Een troef van de samenwerkende SIG-groothandels: als het materiaal beschikbaar is in Waalwijk, Hasselt, Rotterdam of Zoeterwoude, loopt het zonder haperen in het logistieke traject mee en arriveert het op tijd bij de klant. Het ERP-systeem heeft de administratief-logistieke kant gestroomlijnd. Dat scheelt iedere maand een halve boom, schat SIG.

meer inzichtelijke vorm gegoten en sneller beschikbaar. Dit is zeker goed zichtbaar vanuit de productiemodule. Per onderdeel zijn specificaties als langspinning, kopspinning, facers, prijzen en hoeveelheden zichtbaar. Dit is bereikt dankzij de ingebouwde ‘product-builder’, die alle producten en materialen in onder andere de PIR/PUR-productie doorvertaalt in offerte-gegevens.

Integrale verbetering

De eerste SIG-bedrijven zijn sinds mei 2010 ‘over’ op het nieuwe ERP-systeem, binnen enkele maanden is de operatie voltooid en beschikt de gehele groep over het state-of-the-art systeem. Een nieuw SIG-bedrijf kan in de toekomst vrij eenvoudig ‘als een wagon’ aanhaken bij de rijdende trein. De overgang is soepel verlopen. Zonder schaduwdraaien, want dat zou dubbel werk betekenen. Joël Neves: “We hebben ons gericht op goede voorbereiding, training en testen. Intern hebben we zwaar ingezet om het extern geruisloos te laten verlopen. Alle geleidingen en aandachtsgebieden waren vertegenwoordigd in het projectteam, bijgestaan door externe specialisten voor selectie en juridische ondersteuning (Mitopics, Gouda) en implementatie (HSO Veenendaal). De overgang verliep net als een test, met dit verschil dat het nu om echte klanten ging.”

Joël Neves verwacht dat de vernieuwde automatisering verbeteringen in het gehele proces teweegbrengt en daarmee integraal bijdraagt aan besparingen die de investering rechtvaardigt. “We kunnen meer in kortere tijd: informatiestromen, rapportages en het verkeer tussen onze bedrijven verloopt sneller, de productie-efficiëntie is verbeterd en de klantinformatie is sneller en inhoudelijk beter. Voor beide partijen is het plezierig als bestelgegevens en historie op elk gewenst niveau voorhanden zijn. Intern boeken we extra winst omdat we bepaalde administratieve zaken heel gebruiksvriendelijk diep in de organisatie kunnen leggen. We hebben met dit project op het goede moment wat meer naar binnen gekeken om een forse professionalisering te realiseren: nu de economie weer aantrekt zijn we klaar voor nieuwe kansen.”