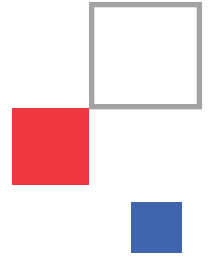




CUSTOMER CASE

Schipper Kozijnen



OVERVIEW

Schipper Kozijnen
www.schipperkozijnen.nl
Opmeer, NL

UITDAGINGEN

- **Sterke bedrijfsgroei maakte een nieuw en efficiënter inkoopproces noodzakelijk.**
- **Handmatige werkzaamheden kostten veel tijd en resulteerden in relatief veel fouten in bestellingen.**

Schipper Kozijnen bouwt aan solide basis voor ketenintegratie met ECI Gatewise

Schipper Kozijnen is een gevestigde naam in de kozijnenindustrie, met jarenlange ervaring in het produceren en leveren van hoogwaardige kunststof en aluminium kozijnen en oplossingen. Als een familiebedrijf van ruim vijftig jaar oud, dat waarde hecht aan innovatie en klanttevredenheid, streeft Schipper Kozijnen ernaar een positieve impact te hebben op de samenleving en het wooncomfort van mensen te verbeteren. Per jaar levert Schipper met haar ruim 200 medewerker duizenden kozijnen aan particuliere en zakelijke klanten. Daarnaast doet het bedrijf ook het onderhoud voor veel van haar klanten.

Overzicht creëren door standaardisatie

Schipper Kozijnen is de afgelopen jaren hard gegroeid, waardoor een aantal werkprocessen die voorheen prima functioneerden, stroperig werden. Dit probleem werd onderkend en het bedrijf investeert dan ook veel geld in automatisering, waaronder ECI Trimergo, een uitgebreid enterprise resource planning (ERP) systeem. Binnen Schipper Kozijnen gebruikt vrijwel elke afdeling Trimergo, van sales tot HR. De heavy users zijn de financiële administratie, inkoop- en planningsafdeling, en de projectleiders. Voor hen vervult Trimergo een spilfunctie.



Het systeem bevat onder andere alle artikelen die Schipper gebruikt in haar projecten. Deze artikelen worden afgenomen bij meer dan twintig hoofdleveranciers. Een order werd handmatig aangemaakt door een inkoper, een werkvoorbereider of een engineer, die deze als PDF via de mail naar de leverancier stuurde. De order werd door de leverancier ingevoerd in zijn systeem, waarna Schipper een bevestiging ontving, wederom per mail. Ter indicatie van het volume; Schipper plaatst rond de 2.200 orders per maand. Verschillende mensen binnen de organisatie konden artikelen aanmaken in het ERP en orders invoeren, omdat er onvoldoende rollen en rechten waren toegekend in Trimergo. Hierdoor raakte het systeem dusdanig vervuild, dat er uiteindelijk meer dan 140.000 artikelen vermeld stonden.

“En dat kón helemaal niet”, lacht Richard Stam, die sinds 2021 bij Schipper Kozijnen verantwoordelijk is voor procesverbetering, databeheer en automatisering. “Dus zijn we begonnen met het handmatig opschonen van de artikelbestanden en hebben we elk artikel in een vaste structuur opgeslagen om te zorgen dat de stamdata zuiver is. In de oude situatie onbrak bij veel

artikelen een artikelnummer, eenduidige artikelomschrijving, levertijd, prijs, juiste eenheid of de artikelsoort. Dit had bij de standaardisatie een hoge prioriteit. We hebben hiervoor een script geschreven en daarmee de grootste slag gemaakt. Uiteindelijk kwamen we door ontdebbling en het verwijderen van ‘vervallen’ artikelen uit op 11.000 unieke artikelen. Een behoorlijke winst, mag je wel zeggen.” Om de stamdata schoon te houden, werden er rollen en rechten toegewezen aan de ruim zestig gebruikers van Trimergo en werden er een aantal automatiseringsscripts geschreven, zoals een script dat artikelen op ‘vervallen’ zet als ze langer dan twee jaar niet besteld zijn.

Drie geautomatiseerde bedrijven

Deze operatie vormde echter slechts de eerste aanzet van een veel groter project om het inkoopproces te verbeteren. Met het bestellen van ruiten het verifiëren van de orders waren bij Schipper in de oude situatie voltijds twee werknemers bezig. Het was behoorlijk kostbaar en tijdsintensief met de nodige impact op de planning van projecten, gezien de doorlooptijd van een order.



Toen twee inkoop- en planningsmedewerkers vertrokken bij Schipper, was het moment om het proces te automatiseren daar. Doelstellingen: kosten en tijd besparen én de foutmarge aanzienlijk verkleinen.

SCSN helpt bij ketenintegratie

Vanuit de relatie met de leverancier van Trimergo, ECI Software Solutions, ontstonden er gesprekken over een oplossing om het orderproces te stroomlijnen via EDI-berichtuitwisseling met de toeleveranciers. Het nadeel hiervan is, dat er voor elk bedrijf een nieuwe EDI-koppeling opgezet moet worden. Hierdoor ontstaat een hoge drempel om deze vorm van automatisering breed te omarmen. ECI heeft hiervoor een oplossing ontwikkeld in de vorm van het platform ECI Gatewise, dat is aangesloten op het Smart Connected Supplier Network (SCSN).

SCSN is zo opgezet dat een bedrijf maar één keer hoeft te worden aangemeld bij een SCSN Service Provider, waarna het met alle andere aangesloten bedrijven data kan uitwisselen. Partijen als Duursma, Heering Kunststof Profielen en Eriks maken inmiddels onderdeel uit van het netwerk. Het is dus

niet nodig om met elk bedrijf afzonderlijk een verbinding te maken. Op deze manier vereenvoudigt Gatewise de datadeling in de keten. SCSN-berichten kunnen automatisch in het ERP-systeem van een aangesloten bedrijf verwerkt worden. Ook zijn er strakke afspraken over de semantiek van de berichten, zodat die maar op één manier geïnterpreteerd kunnen worden.

De business case lag er. Met de inzet van Gatewise kon Schipper Kozijnen volgens de berekeningen potentieel één full-timer besparen voor 33 weken per jaar. Het feit dat veel van de hoofdleveranciers van Schipper al onderdeel waren van het supplier netwerk, vormde een extra motivatie om deze route te volgen. Onder leiding van Stam werd een plan ontwikkeld voor de uitrol van Gatewise, in eerste instantie voor acht leveranciers. Zij vormen samen 29 procent van het ordervolume van Schipper Kozijnen en met de onboarding van deze partijen kon een grote winst gehaald worden.

Hoewel de voordelen van Gatewise evident zijn, mag de impact van de implementatie niet onderschat worden, benadrukt Stam.



“Technische aansluiting op het supplier netwerk is relatief eenvoudig. Je vraagt via een online portal toegang aan bij ECI.

Halve FTE - plus de rest

Nadat de acht leveranciers waren aangesloten, werden de voordelen van het geautomatiseerde orderproces al snel duidelijk. Vandaag de dag worden orders ingevoerd in Trimergo en via Gatewise met de leverancier gedeeld. De gateway maakt de vertaalslag van Trimergo naar het ordersysteem van de leverancier, waar de order automatisch ingelezen wordt en Schipper Kozijnen automatisch een bevestiging ontvangt.

Daarin staat het artikel plus nummer, worden de aantallen gematcht, de prijzen en de levertijden. Samen met Trimergo heeft Stam een systeem ingevoerd met groene, oranje en rode bolletjes. Afwijkingen tussen de order en de bevestiging zijn hierdoor direct zichtbaar. Als de levertijd van een raamlijst bijvoorbeeld veel langer is dan de standaard, kan de inkoper dit meteen zien en in overleg gaan met de planner. Hij hoeft hiervoor niet langer alle orderregels te

doorlopen en zich slechts te richten op de oranje en rode bolletjes.

Deze methode is inmiddels volledig ingeburgerd, wat zich laat zien in indrukwekkende cijfers.

Stam rekent voor: “We wisselen momenteel 1500 berichten per maand uit via het SCSN; dat staat gelijk aan 750 orders. Per order zijn we gemiddeld 3 minuten minder tijd kwijt en het controleren van de bevestiging kost ons 4 minuten minder. Dat scheelt ons dus nu al 20 uur per week. Die tijdsbesparingen worden nog groter naarmate we meer leveranciers ontsluiten op Gatewise. We zijn met een aantal leveranciers nog in ontwikkeling. Als die live zijn, realiseren we de volgende besparing:

- Jaarlijks 32.199 minuten bij het bestellen.
- Jaarlijks 46.892 minuten bij het nakijken van de bevestiging.”



Ook is de doorlooptijd vanaf plaatsing de order tot en met de bevestiging een stuk korter in de nieuwe situatie. Voorheen hadden leveranciers tussen de 1-3 werkdagen nodig om orders te bevestigen. Met Gatewise is dat maximaal 1 dag. Sommige leveranciers bevestigen de order volledig automatisch, waardoor Schipper Kozijnen binnen 5 minuten al de bevestiging ontvangt. Andere leveranciers willen de order eerst controleren en bevestigen binnen maximaal 24 uur.

Tot slot ziet Stam ook nog mogelijkheden om aan de hand van het SCSN de processen verder te verbeteren. Volgende projecten omvatten een verdere verdieping in de artikelbestanden en het automatiseren van de pakbonnen en de facturen. "Op die manier kunnen we nog efficiënter werken en krijgen we nog meer controle over onze processen."

Ook klaar voor de volgende stap?

Ben je ook klaar voor de volgende stap en wil je ook sneller en efficiënter werken? ECI Software Solutions ontwikkelt en levert een breed scala aan digitale oplossingen. ECI staat klaar om je te ondersteunen bij de stap naar digitalisering zodat je gereed bent voor de maakindustrie van morgen. Neem vrijblijvend contact met ons:

TELEFOONNUMMER
+31 (0)88 63 63 910

E-MAIL
NL-BDR@ECISOLUTIONS.COM