

Meer inzicht met ICT

ERP maakt complexe processen beter zichtbaar

Een van de belangrijkste voordelen van automatisering is de mogelijkheid beter inzicht te krijgen in de bedrijfsactiviteiten en –resultaten. Want de gegevens moeten niet alleen worden ingevoerd in een systeem, zeker zo belangrijk is het ze er in buikbare vorm uit te krijgen. Steeds meer leveranciers komen daarom met een zogenoemde management cockpit waar gegevens overzichtelijk worden gepresenteerd. Een van hen is Bemet.

Jan van der Lugt



Met de Quinx DNC-oplossing sluit men de CNC-machines rechtstreeks aan op het ethernet netwerk. Het is mogelijk om de CNC-machines draadloos te verbinden met het netwerk waardoor er geen lange communicatiekabels meer nodig zijn in de werkplaats.

Bemet is gespecialiseerd in automatisering van productiebedrijven, en heeft veel klanten in de metaalsector. Aan die bedrijven levert Bemec een aantal softwareproducten in de categorie CAD/CAM, ERP en DNC. Bemec levert meerdere CAD/CAM-systemen, maar heeft ook ruime expertise in ERP. Daarvoor hebben ze hun eigen pakket ontwikkeld, waar ze ook reseller van zijn. Dat ERP-pakket is in eerste instantie gericht op de metaal en kunststofproductie-omgeving maar nu vindt het zijn toepassing in de klantordergestuurde productiebedrijven.

In het kader van de voortdurende aanpassing aan de wensen van bedrijven in die sector is de nieuwste toevoeging de zogenoemde management cockpit. Jakob Hendriks: "Plan-de-CAMPagne, ons ERP-systeem, is een pakket waar je informatie in moet stoppen om goed te kunnen sturen. Management cockpit is een module die heel goed met die grote hoeveelheid informatie kan omgaan, en voor mensen die moeten beslissen de juiste gegevens kan presenteren. En dan niet in een hele stapel papier, maar overzichtelijk op één A4-tje met allerlei presentatievarianten, zodat managers de juiste beslissing kunnen nemen."

"Waar het om gaat is dat de gegevens er niet alleen in kunnen, maar dat je ze er ook in de juiste vorm uit moet zien te krijgen. Als dat niet kan wordt het al een stuk minder aantrekkelijk om gegevens erin te stoppen, omdat je er steeds mee geconfronteerd wordt dat je ze toch niet goed kunt gebruiken. En behalve dat het gebruiksvriendelijk moet zijn, moeten de rapportages ook snel boven water kunnen komen."

Functionaliteiten

Bemec heeft al veel functionaliteiten ontwikkeld die nog niet op de markt zijn gebracht. "We hebben veel functionaliteiten op de plank liggen, maar voordat die verder ontwikkeld worden toetsen we de werkelijke behoefte eerst bij verschillende relaties. Vóór de invoering van de management cockpit hebben we eerst met een aantal gebruikers gepraat om te vragen wat ze méér wilden van het pakket."

En daaruit bleek dat ze niet een willekeurige berg aan informatie willen hebben uit het sy-

steem, maar alle relevante informatie gepresenteerd op één handzaam A4-tje. En die gegevens moeten bovendien eenvoudig, met één druk op de knop, boven tafel komen. "De directie zit namelijk niet per definitie voortdurend te werken met het pakket, dus het moet vooral gebruiksvriendelijk zijn. Op basis van die input van gebruikers zijn we aan het werk gegaan met de nieuwe module van het pakket."

Plan-de-CAMPagne is opgebouwd uit verschillende modules. Het is een standaardapplicatie die volgens de ontwikkelaar op meerdere niveaus inzetbaar is. Zo schaffen gebruikers alleen de modules aan die ze ook echt nodig hebben. De management cockpit is ook een soort module, maar draait niet direct binnen de Plan-de-CAMPagne-omgeving. Het is eigenlijk een aparte applicatie, zodat een directielid dat geen verstand heeft van het logistieke pakket toch de management cockpit kan draaien zonder dat hij iets hoeft te weten over de rest van het pakket.

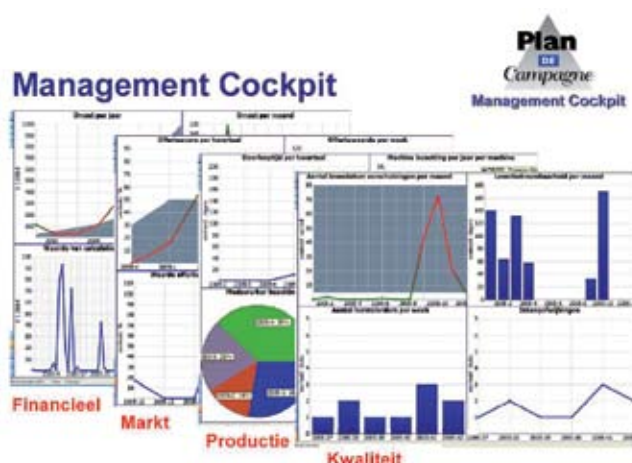
Als hij vervolgens de diepte in wil gaan raadpleegt hij gedetailleerde informatie, of laat een medewerker dat doen, in Plan-de-CAMPagne. De monitoren worden gevoed met informatie uit de database. Een directielid zou zo ook vanuit het buitenland via internet kunnen inloggen, zodat hij overal over de informatie beschikt. Hij kan ook meerdere BV's met elkaar vergelijken, bijvoorbeeld in de omzet per BV: wat zijn de gemaakte uren, wat is de uitstaande projectwaarde, hoeveel offertes heb ik uitstaan?

Vragen

De vragen die nu leven in de markt geven een indicatie over de functionaliteiten die in de toekomst aan CAD/CAM worden toegevoegd. Zo leeft bij steeds meer bedrijven de behoefte om draadloos te gaan werken. Die wens wordt concreet bij bijvoorbeeld de bouw van een nieuwe productiehal, zodat daar geen nieuwe draden getrokken hoeven te worden.

Hendriks: "Er komen bijvoorbeeld steeds meer vragen naar het draadloze CNC-traject, onder meer over de werking van het netwerk. Maar dat gaat over het algemeen wel goed, als mensen kunnen bellen op een bepaalde locatie moet dat ook goed kunnen gaan."





De Plan-de-CAM Management Cockpit maakt de bedrijfsresultaten snel inzichtelijk.

Bij CAM ziet Bemet de vraag toenemen naar toepassing bij complexere machines. Bijvoorbeeld in de ondersteuning van vijfassige systemen, zodat in één opspanning zoveel mogelijk van een product gemaakt kan worden. Ook het controleproces is aan verandering onderhevig. Voorheen werd een product gecontroleerd als het klaar was. Op het moment dat het bij de controleur kwam waren daar al allerlei nevenbewerkingen op uitgevoerd.

“Als het product dan niet goed was, had je een probleem. Misschien was dat probleem wel te herstellen, maar het kostte in ieder geval veel tijd. En al die tijd is verspilling geweest. Je kunt ook tussendoor controleren, zodat je geen kostbare productietijd meer besteedt aan producten die toch niet meer goed zijn. Dus controleer je het product waar je nog wat kunt herstellen, en dat is op de CNC-machine.”

In de oude situatie moest de operator met bijvoorbeeld een schuifmaat handmatig controleren, maar krommingen waren niet te meten. Dat is nu met een softwareprogramma PowerInspect OMV en meettaster of meetarm wel goed

te doen. Die vraag komt steeds meer voor, maar we wakkeren hem ook wel aan omdat we er duidelijk de voordelen van zien.”

Complex proces

Bij ERP-pakketten is de trend dat beheersing van het steeds complexer wordende proces in belang toeneemt. En daarbij hoeft het niet eens altijd om technische complexiteit te gaan, het kan ook zijn dat de activiteiten gestroomlijnd moeten worden. “Bijvoorbeeld dat je ergens heel druk mee bent. En waar ben je dan zo druk mee? Dat is een gevoel, dat je kunt omzetten naar concrete cijfers. Het logistieke traject is al wel eeuwen hetzelfde. Het proces is bekend, maar het kan efficiënter gemanaged worden. Het moet allemaal op de productievloer worden verdiend, en als je voortdurend in ordners aan het zoeken bent naar wat je in het verleden hebt geproduceerd kost dat onnodig veel geld.”

De manier waarop metaalbedrijven omgaan met hun investeringen in ICT is divers. Martijn Groeneweg, account manager bij Bemet: “Soms wordt het idee van de aanschaf van ERP gevoed vanuit de buurman. Daar is dan niet per se lang over nagedacht. Anderen daarentegen hebben dat wel degelijk van tevoren in kaart gebracht, bijvoorbeeld door stagiairs onderzoek te laten doen. Soms worden wij ingeschakeld door een extern bureau dat de processen in kaart brengt. Dat gebeurt op basis van een eisen- en wensen-



Het logistieke traject is al eeuwen bekend, maar kan wel beter gemanaged worden

pakket van het bedrijf, dat een presentatie wil zien.”

“We zien duidelijk dat juist de kleinere ondernemingen, met één tot vijf werkplekken, steeds actiever worden op dit gebied. Dat is een behoorlijke groeimarkt waar men beseft dat ze nu zelf aan de beurt zijn met automatisering. Maar of het nu gaat om een bedrijf van honderd mensen of tien mensen, het proces is hetzelfde. Je hebt uiteindelijk allemaal met hetzelfde logistieke proces te maken. Dus ook kleinere ondernemers moeten, om het hoofd boven water te houden, efficiënter werken.”

“Met een ERP-pakket gaat je bedrijf bijvoorbeeld ook door als je er niet zelf bij bent. En het komt de kwaliteit ten goede. Wanneer een klant een bepaald product zoekt dan kiest hij sneller voor een bedrijf dat het best georganiseerd is. De waarde van een bedrijf gaat met ERP omhoog.”

Ketenintegratie

Ketenintegratie komt steeds vaker voor, omdat de mentaliteit daar langzaam rijp voor is geworden. Groeneweg: “Vijf of zes jaar geleden was het doorgaans lastig te vragen naar een Excel-lijst met producten bij een materiaalleverancier. Men was vaak bang uit het oogpunt van concurrentie. Als je het nu vraagt zijn negen van de tien bedrijven zeer welwillend. En wat je daarin ziet, is dat steeds meer van logistieke systemen gevraagd wordt dat er eenvoudige lijsten van bijvoorbeeld leveranciers geïmporteerd kunnen

worden. Daarnaast zie je dat aan de voorkant steeds vaker een CAD-applicatie gekoppeld wordt aan het logistieke systeem.”

Niet alle verwachtingen over marktontwikkelingen komen uit. Groeneweg: “We hadden verwacht dat e-commerce een enorme vlucht zou nemen. Daar werd erg veel over gesproken, maar wat mij is opgevallen is dat het helemaal niet zo’n vaart loopt. We hebben al wel van alles klaar, maar we merken dat de vraag duidelijk achterblijft. Mondjesmaat wordt het wel eens toegepast, maar veel bedrijven die het in hun eisen- en wensenpakket hebben zitten zetten het uiteindelijk niet direct in maar zien dit als mogelijk toekomstige functie.”

Een van de redenen dat e-commerce nog geen grote vlucht heeft genomen is dat hiermee de productievoortgang kan worden getoond aan de klant. “En dat willen de mensen eigenlijk niet, die transparantie is bedreigend. Net zoals vroeger die staalleverancier het Excel-lijstje niet wilde sturen zie je nu dat ze nog niet naar hun klanten willen laten zien hoe het loopt. Daarnaast kan hun klant via de e-commerce-functie ook offertes aanvragen. Maar liever pakken ze de telefoon, omdat ze geen behoefte hebben om in een vreemd systeem te werken en omdat het vaak gezien wordt als de taak van de leverancier om een offerte uit te werken.

En dan heb je eigenlijk al een groot deel van het idee van e-business om zeep geholpen. Het is waarschijnlijk een kwestie van tijd. Als je de automatisering slim in de vingers hebt zal dat alleen maar de concurrentiepositie versterken.” □

MANAGEMENT SAMENVATTING

Een van de belangrijkste voordelen van automatisering is de mogelijkheid beter inzicht te krijgen in de bedrijfsactiviteiten en –resultaten;

Gegevens moeten niet alleen kunnen worden ingevoerd, maar ze moeten er ook in de juiste vorm uit komen;

Ondernemers willen alle relevante informatie gepresenteerd op één handzaam A4-tje, en die gegevens moeten bovendien eenvoudig, met één druk op de knop, boven tafel komen;

Bij steeds meer bedrijven leeft de behoefte om draadloos te gaan werken;

Bij ERP-pakketten is beheersing van het steeds complexer wordende proces een trend;

Voorafkleinere bedrijven, met één tot vijf werkplekken, denken steeds meer na over de voordelen van automatisering.