

"We zijn in volume gegroeid, maar in mensen nauwelijks. Ook de voorraad is niet evenredig gegroeid. Die is juist met 1 miljoen euro gereduceerd."

Steven de Groot, EcoTherm

Brancheoplossing bespaart EcoTherm meer dan 1 miljoen euro

EcoTherm kiest voor grenzeloos veel mogelijkheden

EcoTherm uit Winterswijk is één van Europa's grootste isolatieproducenten op hardschuimbasis (PIR). Het bedrijf is onderdeel van het Ierse beursgenoteerde CRH. De kwalitatief hoogwaardige slanke isolatieplaten worden Europees toegepast in de woning- en utiliteitsbouw en bij industriële toepassingen. Gezien het internationale karakter van het bedrijf en de behoefte aan een verdergaande automatisering zocht EcoTherm een betrouwbare partner die letterlijk en figuurlijk een grenzeloze brancheoplossing kon bieden. Die vonden ze in Pulse.

Goede isolatie wint aan terrein. Het wordt niet alleen gebruikt om warmte binnen te houden. In de meer zuidelijk gelegen Europese landen houdt het de warmte juist buiten. Tevens worden er steeds hogere eisen en normen gesteld door regelgevende instanties. Isolatie draagt namelijk het snelste bij tot vermindering van het broeikaseffect. Steven de Groot, Financieel Directeur: "Kenmerkend is het energielabel A of B dat onze isolatieplaten bezitten. Tevens is elke plaat vochtbestendig, vormvast en brandvertragend. Onze oplossingen geven ontwerpers en architecten de ruimte voor slanke constructies. We bieden veel dunnere isolatieoplossingen in vergelijking tot bijvoorbeeld EPS (piepschuim) en glaswol."

Internationaal georiënteerd

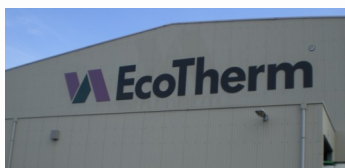
EcoTherm heeft in Nederland en Engeland productielocaties. In Polen en Duitsland zijn verkoopkantoren gesitueerd. Export vindt plaats naar diverse Europese landen, waaronder Tsjechië.

De groepsomzet wordt gerealiseerd in de segmenten: agrarisch 15%, platdakisolatie 40%, hellend dakisolatie 35% en spouwisolatie en overig 10%.

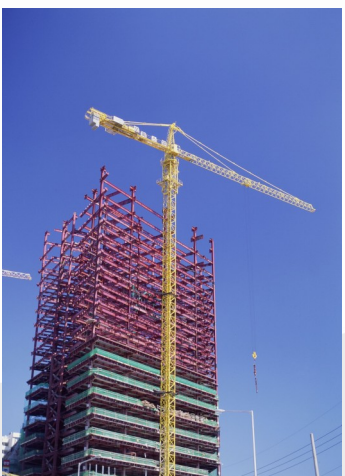
Één integraal ERP-systeem

"De concrete aanleiding om van Progress over te stappen op Microsoft Dynamics™ AX", vervolgt De Groot, "is het feit dat het pakket de business needs niet meer ondersteunde. Tevens maakten we voor het logistieke proces gebruik van Progress en voor het financiële van Coda. De systemen communiceerden wel met elkaar, maar gaven geen eenduidige informatie af. Dat gaf op voorraadgebied de nodige uitdagingen. We wilden één integraal multi-site en multi-language ERP-systeem."

Moedermaatschappij CRH ondersteund Microsoft en daardoor kon EcoTherm kiezen uit twee oplossingen: Microsoft Dynamics™ NAV of Microsoft Dynamics™ AX.



Steven de Groot, Financieel
Directeur EcoTherm



Tekst: Karen Bos, Communicatie

"We merken dat we nu slimmer met onze tijd kunnen omgaan en daar verbeteren we ons nog dagelijks in. Dat is het gevolg van goede automatisering."

Steven de Groot, EcoTherm

EcoTherm kiest voor grenzeloos veel mogelijkheden

De Groot: "We hebben beide pakketten samen met een externe consultant van Atos Origin bekeken. NAV is meer handelsgericht en niet multi-site. De keuze viel daardoor automatisch op Microsoft Dynamics™ AX."

Beste match met Pulse

EcoTherm nodigde meerdere partijen aan tafel uit en liet zich leiden door de volgende afwegingen. Er moest een klik zijn met de toeleverancier, de partij moest internationaal ondersteuning kunnen bieden en voor branchespecifieke vraagstukken oplossingen op maat in huis hebben. "Pulse voldeed aan dit alles", zegt De Groot. "Ze werken internationaal samen met Microsoft partijen, die alle lokale kennis over wet- en regelgeving in huis hebben en houden zelf de regie in handen. De brancheoplossing biedt ons precies de oplossing die we nodig hebben en onze zuster Unidek werkt ook met Pulse samen, waardoor we van de aanwezige kennis kunnen genieten."

Gefaseerde implementatie

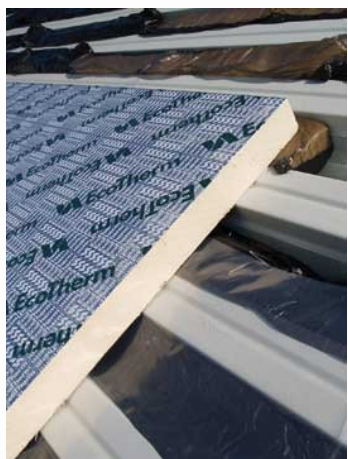
We hebben eerst de basis vervangen", vervolgt De Groot. "Daarna zijn we per niveau gaan finetunen. Het zwaartepunt ligt bij ons op productie en logistiek. Bij verkoop hebben we extra CRM-functionaliteit en een Sales Dashboard geïmplementeerd. We zitten nu in fase drie. Dat betekent dat we nu continu bezig zijn met de verdere optimalisering. Maar we doen het stap voor stap. Het belangrijkste is dat onze medewerkers met de veranderingen mee moeten kunnen komen. Zij moeten het dagelijks werk doen."

Eenduidige eenheidscommunicatie

Voor de technische kant kende EcoTherm interessante vraagstukken. De Groot: "Onze klanten vragen om m² of m³, productie heeft het over lengtemeters, in het warehouse gaat alles in hele pakken en de transportplanner rekent in kuubs. De moeilijkheid zat erin om iedereen in de eigen taal te laten communiceren, maar dat geen gevolgen zou hebben voor de andere afdelingen in het proces. We hebben nu een specifieke Unit Measurement Converter-oplossing (UMC), waarbij continu in het computerscherm voor elke functie in het bedrijf de gewenste eenheid zichtbaar is. Hierdoor weet verkoop direct uit hoeveel pakken 10.000 m² bestaat. Er kan dan naar de klant toe afgerond worden op hele eenheden. Vanuit de totale kostenbeheersing is dit een enorme vooruitgang. We hebben geen losse platen, voorraadverschillen en incurante voorraad meer. UMC is een heel mooie branchespecifieke oplossing van Pulse."

Slim groeien

De afgelopen jaren heeft EcoTherm een omzetgroei van 15% doorgemaakt. De Groot: "We zijn in volume gegroeid, maar in mensen nauwelijks. Ook de voorraad is niet evenredig gegroeid. Die is juist met 1 miljoen euro gereduceerd." Binnen de organisatie beseft men dat groei niet automatisch uitbreiding in mensen en middelen betekent. De Groot: "We merken dat we nu slimmer met onze tijd kunnen omgaan en daar verbeteren we ons nog dagelijks in. Dat is het gevolg van goede automatisering."



EcoTherm kiest voor grenzeloos veel mogelijkheden



Martin van Tol,
Inkoop manager EcoTherm



Duidelijk inzicht leidt tot meer vragen

Dat goede automatisering een keerzijde heeft, ondervindt EcoTherm ook. De Groot: “Onze ‘honger’ om steeds meer inzichtelijk te maken, is alleen maar aangewakkerd. Tot nu toe hebben we de grenzen van Microsoft Dynamics™ AX nog niet ontdekt. Er is zoveel mogelijk. Ons verlanglijstje groeit. We zijn nu bezig om BI (Business Intelligence) te ontwikkelen, waardoor de informatie nog verfijnder wordt. BI kan verkoop, inkoop en finance een stap verder brengen. Het mooie aan de BI-oplossingen die Pulse biedt, is dat ze laagdrempelig zijn. De gebruiker kan met een stukje training goed zelfstandig aan de slag om in de database te zoeken. De behoefte was er en nu is het ook mogelijk.”

Behoeften afwegen

Onderzoeksbureaus geven aan dat de isolatie-industrie de komende jaren gemiddeld met 6% zal stijgen. EcoTherm zal blijven ontwikkelen om zichzelf steeds te verbeteren. Daarbij worden investeringen en behoeften binnen de organisatie tegen elkaar afgewogen. “Ons enthousiasme is aangewakkerd”, zegt De Groot, “maar niet alle dingen die we willen realiseren hebben een korte terugverdientijd. Dat blijft dus de uitdaging. Pulse zien we in ieder geval als onze partner bij onze continuous improvement.”

Wisselwerking

Bij het in kaart brengen van de verkoopverwachtingen was verticalisatie, het branchespecifiek maken, de oplossing. EcoTherm heeft bijgedragen aan de input voor diverse brancheoplossingen, waaronder het Productie Dashboard.

De Groot: “Zo helpen we elkaar om tot steeds betere oplossingen te ontwikkelen, waar wijzelf natuurlijk ook weer van profiteren. Het mooie van de Pulse oplossingen is dat we zelf nieuwe functionaliteit in de software implementeren als we daar baat bij hebben zonder steeds nieuwe softwareproducten aan te hoeven schaffen.”

Vendor Rating op maat

Martin van Tol, is Inkoop Manager binnen EcoTherm. “Binnen de geboden brancheoplossing komt Vendor Rating volledig overeen met de beschrijving in de leidende Inkoopmanagement literatuur. Je krijgt de vrijheid om de leveranciers op verschillende criteria te kunnen beoordelen en aan deze criteria kunnen zelf te bepalen wegingsfactoren gekoppeld worden. Elk bedrijf wordt dus in staat gesteld om zelf de ideale beoordeling in te richten.”

Van Tol vervolgt, “De vraag is hoe scherp wil je het hebben? We hebben nu, naast ons gevoel, onderbouwd welke leverancier het beste presteert. Onze leveranciers kunnen zich nu verbeteren op de punten die voor ons essentieel zijn, zoals leverbetrouwbaarheid en exacte aanlevering van bestelde hoeveelheden. En dat werpt vruchten af, want we hebben bespaard op de aanschaf van een extra opslagtank. Het is ook een groot voordeel dat er zowel op artikel als leveranciersbasis onderscheid gemaakt kan worden en de oplossing is direct van toepassing op de hele database van het verleden. En niet vanaf datum van implementatie.

"Met WMS hebben we nagenoeg nul kans op fouten en weten we dat het systeem 100% klopt."

Marcel Kuiper, EcoTherm

EcoTherm kent een voorraadbetrouwbaarheid van 98%



Het logistieke team van EcoTherm

Kortom, het is een bewezen oplossing, die snel te implementeren is en voldoet aan alle verwachtingen die aan vendor rating worden gesteld."

WMS

Marcel Kuiper, logistiek manager bij EcoTherm en Raymond Tolkamp, teamleider warehouse en intern transport, zijn samen met enkele andere logistieke teams verantwoordelijk voor de logistiek binnen EcoTherm. Intern is EcoTherm recent het project 'Less is More' gestart dat moet leiden tot verbeterde prestaties, zoals een structurele vermindering van de voorraad en een andere manier van plannen. WMS is de basis van dit project en het 'Less is More' team deelt met elkaar wekelijks de resultaten.

Kuiper schetst de oude situatie: "Voor de ingebruikname van Microsoft Dynamics™ AX en AXtension™ WMS hadden we geen voorraadlocatie systeem en werkten we van papier. Er ging nog wel eens iets mis en baseerden beslissingen vaak op aannames. Met AXtension™ WMS hebben we nagenoeg nul kans op fouten en weten we dat het systeem 100% klopt. Het is een single-point-of-truth geworden."

De adequate werking van WMS komt ook tot uiting bij de belading van trucks. "Dankzij de dedicated aansturing bij belading is het uitgesloten dat er fouten via het systeem worden gemaakt", stelt Tolkamp. Het logistieke proces is realtime inzichtelijk en daarmee transparanter geworden.

"We hebben onze voorraadbetrouwbaarheid naar minimaal 98% zien stijgen en de leverbetrouwbaarheid naar 99,8%. Tegelijkertijd zijn alle producten traceerbaar en met AXtension™ WMS is cyclecounting mogelijk", geeft Tolkamp te kennen. Kuiper vult hem aan; "ook wordt er veel minder onnodig door het magazijn gelopen en presteren we meer met dezelfde bezetting."

Mensen

"Onze mensen hoeven geen omslachtige handelingen meer uit te voeren met AXtension™ WMS. Nu verricht men één handeling en het is klaar", stelt Kuiper. Tolkamp vervolgt; "AXtension™ WMS faciliteert dat er efficiënt door het magazijn wordt gereden. De laadvolgorde is daarbij leading. Het vakmanschap van onze mensen blijft echter gewaarborgd doordat er flexibiliteit wordt geboden om af te wijken."

"Onze mensen ervaren het als zeer positief. In het begin bestond er enige weerstand tegen de schermen, maar deze is weggenomen door gewoon te starten met scannen", geeft Tolkamp toe. "Een ander voordeel voor onze mensen is dat de inwerktijd van een nieuwe collega of uitzendkracht laagdrempelig en minimaal is. Ze hoeven niets eens een opleiding of training te volgen. Het is heel gebruiksvriendelijk", laat Kuiper weten. "Het is verder goed dat onze mensen de ambitie hebben om de beste van de klas te zijn, omdat mensen meer eigen verantwoordelijkheid ervaren", vult Tolkamp aan.

EcoTherm kiest voor grenzeloos veel mogelijkheden

Voordelen

De voordelen van AXtension™ WMS voor EcoTherm op een rij:

- Voor de voorraadbetrouwbaarheid is AXtension™ WMS de basis, de voorraadbetrouwbaarheid steeg naar minimaal 98%
- Gem. € 1 miljoen minder op voorraad is reeds het behaalde resultaat van dit team, dat is 20% minder bij vergelijkbare Sales
- Leverbetrouwbaarheid steeg naar 99,8%
- EcoTherm zag de beladingtijd van een truck van 2 tot 2,5 uur slinken naar gem. 1 uur
- EcoTherm heeft inzicht, overzicht en transparantie in het totale logistieke proces
- Kans op fouten is nihil
- WMS is single-point-of-truth geworden.

WMS functionaliteit

WMS is dé uitbreiding van Microsoft Dynamics™ AX voor een optimale magazijn-automatisering en hoge klanttevredenheid. AXtension™ WMS is de draadloze verbinding tussen uw magazijn en Microsoft Dynamics™ AX. Hiermee heeft u alle informatie over orders, order regels, artikelen en locaties realtime ter beschikking. Dankzij het modulaire karakter van de AXtension™ stemt u de functionaliteit af op uw specifieke behoefte.

Pulse

Pulse is uniek en staat synoniem voor kwaliteit en betrokkenheid. Pulse biedt in haar focusmarkten de meest complete Microsoft Dynamics™ AX oplossing voor het volledige bedrijfsproces en dat combineren wij met kennis van uw branche. Wij stellen u daarmee in staat méér uit uw organisatie te halen. Of het nu gaat om uw mensen, processen of technologie... uiteindelijk gaat het om return on investment. Geld verdienen dus.

Met onze praktijkgerichte projectaanpak en door vooraf uw verwachtingen te managen, zijn we in staat niets minder dan topkwaliteit te leveren. Onze lat ligt hoog. En dat vertaalt zich naar enkele feiten die wij u niet willen onthouden:

- Iedere implementatie van Pulse is live gegaan
- Wij spreken de taal van uw branche
- Wij bieden oplossingen waar u behoefte aan heeft
- We tonen betrokkenheid; het lijkt alsof onze mensen bij u werken.

Om de juiste en snelle manier van service te bieden, werkt Pulse met 80 medewerkers vanuit twee vestigingen in Venlo en Deventer. Pulse behoort tot de absolute top in Nederland. Naast kwaliteit vormen klanttevredenheid en branchekennis de rode draad in onze dienstverlening. Dit maakt dat we vier jaar op rij de hoogste klanttevredenheid hebben binnen het Microsoft partnerkanaal in Nederland. En dat is niet onze eigen conclusie.

Pulse Business Solutions

Kantoor Venlo
Jan van Riebeeckweg 19
NL-5928 LG VENLO

Kantoor Deventer
Zutphenseweg 29 d3
NL-7418AH DEVENTER

T. +31 (0)88 424 28 28

F. +31 (0)88 424 28 29

I. www.pulse.nl

E. info@pulse.nl