

“AX en Sofon bieden ons meer inzicht waardoor we beter kunnen sturen én dus vooruitgang boeken”



v.l.n.r. Sjak Ponjée FINANCIËEL DIRECTEUR
 Robbert de Ligt APPLICATIEBEHEERDER
 Peter Kuipers APPLICATIE-/SYSTEEMBEHEERDER

Kinkelder ontwikkelt, produceert en verkoopt metaalcirkelzagen. De productie van deze zagen vindt plaats in Nederland en Tsjechië. De andere bedrijven binnen de Kinkelder Groep – gevestigd in de VS, Frankrijk, België, Engeland en Duitsland – houden zich bezig met inkoop, verkoop en service. Toen Kinkelder een nieuw ERP-pakket nodig had, was een goede productconfigurator daarbij een vereiste. Kinkelder zag de oplossing in de combinatie van Microsoft Dynamics AX en Sofon. Sjak Ponjée (Financieel Directeur), Peter Kuipers (Applicatie-/Systeembeheerder) en Robbert de Ligt (Applicatiebeheerder) lichten toe waarom voor deze combinatie gekozen is, hoe de integratie in zijn werk gaat en wat de opbrengsten zijn.

Kinkelder geniet de voordelen van de integratie tussen MS Dynamics AX en Sofon

ICT BEDRIJFSBREED

“De Kinkelder Groep is in de afgelopen jaren flink gegroeid. Binnen Kinkelder ontstond de behoefte om de ICT bedrijfsbreed gestructureerd aan te pakken en te uniformeren. Dit kwam goed uit voor de Zevenaarse vestiging, omdat hier tegen de beperkingen van het toenmalige ERP-systeem aan werd gelopen. Ponjée: “Wij hadden behoefte aan meer specifieke managementinformatie en een betere sturing van de bedrijfsprocessen. Genoeg reden om een zoektocht te starten naar een goed vervangend systeem.”

COMBINATIE ERP EN PRODUCTCONFIGURATOR

Kinkelder was niet alleen op zoek naar een nieuw ERP-pakket, maar ook naar een productconfigurator. Ponjée: “Al snel werd ons duidelijk dat productconfiguratoren binnen ERP-systemen hun beperkingen hebben. Deze gedachte werd ondersteund door de implementatiepartner van Microsoft Dynamics AX: Pulse. Pulse adviseerde ons om AX enkel voor ERP-functionaliteiten in te zetten en niet voor productconfiguratie. Daarvoor werd Sofon aangeraden. Ook in de praktijk blijkt dat Sofon veel meer mogelijkheden heeft dan de productconfigurator van AX zelf.”

IMPLEMENTATIE

Tijdens de implementatie heeft Sjak Ponjée zich in eerste instantie zelf op de Sofon-modelbouw gericht: “Als Financieel Directeur ben ik verantwoordelijk voor Financiën, Inkoop en ICT en had ik modelbouw erbij genomen. Nu houdt Peter Kuipers zich bezig met modelbouw en Robbert de Ligt onderhoudt de informatie waarvan de modellen gebruik maken.” De Ligt vult aan: “Wij hebben alle hoofdproducten gemodelleerd in Sofon Studio. Dit betekent dat we alle kennis over deze producten hebben ondergebracht in een model. Verkopers gebruiken deze modellen om vragen te beantwoorden over de producten en deze zo foutloos te configureren.”

KENMERKENADMINISTRATIE

Als er een aanvraag voor een product binnenkomt, wordt er allereerst gekeken of het artikel al eerder geconfigureerd is. Ponjée: “Dit doen we in AX met de kenmerkenadministratie. We typen hier een aantal kenmerken van het betreffende artikel in. Als er een positief resultaat uitkomt, dan is de configuratie al eerder voorgekomen. Zo kunnen wij de informatie van eerder geleverde artikelen eenvoudig opnieuw gebruiken.” Levert de zoekactie in de kenmerkenadministratie geen resultaten op, dan zet Kinkelder



“AX en Sofon bieden ons meer inzicht waardoor we beter kunnen sturen én dus vooruitgang boeken”

Sofon Proposal Organizer in om het nieuwe product te configureren. Ponjée: “In ERP maken we een orderregel aan, waarna Sofon automatisch wordt gestart om bijvoorbeeld een zaagblad te configureren.”

MACHINEAANSTURING

Zodra de configuratie voltooid is, worden stuklijsten en routings vanuit Sofon doorgegeven aan AX. Vervolgens kan de order uit voorraad worden geleverd of worden ingepland voor productie. Ponjée: “Sofon speelt ook een rol bij het aansturen van de lasermarkeermachine die gebruikt wordt om het zaagblad van klantspecifieke informatie te voorzien. Dit proces gaat als volgt te werk: in Sofon worden diverse variabelen vastgelegd en doorgestuurd naar AX. AX levert op basis van deze variabelen een orderverzamelijst op. Deze orderverzamelijst bevat een barcode. Zodra deze barcode gescand wordt door de operator van de lasermarkeermachine op de productievloer, wordt de verkooporder opgehaald – waarachter de variabelen zitten om de machine mee aan te sturen. Vervolgens voorziet de lasermarkeermachine de cirkelmetaalzaag van een logo en de juiste diameter en dikte. Dit proces gebeurt nu volautomatisch en foutloos. Voorheen moest de operator cijfers overtypen van papier om de lasermarkeermachine te activeren. Hierdoor werden vroeger veel fouten gemaakt. Het verkeerd overtypen van de codes zorgde voor verkeerde bewerkingen en bijvoorbeeld de plaatsing van verkeerde logo’s.”

HERCONFIGUREREN

Kinkelder heeft meer bijzondere toepassingen binnen Sofon en AX gerealiseerd. Kinkelder kan ook producten collectief herconfigureren. Kuipers: “Als er een verandering optreedt in een bewerking

of bewerkingstijd, dan kunnen we deze wijziging doorvoeren voor alle betreffende artikelen. Dit noemen we herconfigureren. Dit hoeven wij niet handmatig te doen. Middels een knop ‘herconfigureren’ kunnen we vanuit AX alle artikelen in een bepaalde reeks doorlopen, zodat routings of bewerkingstijden automatisch worden aangepast, terwijl het artikelnummer hetzelfde blijft. Dit doen we met een batch in AX die Sofon oproept.”

SERVICE

Sofon wordt eveneens ingezet voor service bij Kinkelder. Ponjée: “Wij hebben een servicemodel in Sofon gemaakt om de onderhoudsbewerkingen te configureren die zaagbladen moeten ondergaan. Dit kan bijvoorbeeld gaan om herslijpen of solderen. In onze productieruimte zit een medewerker met Sofon en AX. Deze medewerker voert de verkooporder in en doorloopt het servicemodel door de kenmerken van het zaagblad in te brengen. Vervolgens komt er aan de verkooporder een productie-order te hangen. Zo gaan de zagen de productie in en worden de benodigde onderhoudsbewerkingen uitgevoerd.”

RESULTATEN

De combinatie AX en Sofon heeft Kinkelder tastbare resultaten opgeleverd. Ponjée: “Wij hebben nu meer inzicht in voorraden, marges, liquiditeiten en onze orderportefeuille. Door dit inzicht kunnen we sturen en door deze sturing kunnen we vooruitgang boeken. Verdere vooruitgang willen we boeken door AX en Sofon uit te rollen bij onze dochterondernemingen. Ook zien wij mogelijkheden voor de Web Sales Configurator van Sofon. Hiermee zouden onze klanten online producten kunnen samenstellen.”

WAT BEREIKTE KINKELDER MET AX EN SOFON?

- Alle productkennis ondergebracht in modellen
- Bestaande configuraties hergebruiken
- Generatie van foutloze stuklijsten en routings
- Aansturen lasermarkeermachine
- Collectief herconfigureren
- Configureren van servicebewerkingen, zoals herslijpen en solderen
- Meer inzicht in voorraden, marges, liquiditeiten en orderportefeuille

