

# Excluton®

## Excluton pakt ICT aan: standaardisatie en integratie



Erwin Beerthuizen, Financieel  
Directeur Excluton



Tekst: Karen Bos

### Brancheoplossing werpt nu al vruchten af

Excluton werd zo'n 30 jaar geleden opgericht door het echtpaar Van Haren. Inmiddels is het bedrijf uitgegroeid tot marktleider in sierbestrating in Nederland. Excluton heeft tegelfabrieken in Waalwijk en Druten en steenfabrieken in Appeltern en Emmen. Het assortiment is breed en diep. Beton, natuursteen, gebakken bestrating en diverse soorten grind en split vormen de basis. Steenhandelaren, tuincentra, hoveniersbedrijven, bouwmaterialenhandelaren, overheid en ook de GWW-sector weten hun weg naar Excluton te vinden. Gezien de behoefte om een professionaliseringsslag te maken en te standaardiseren zocht Excluton een betrouwbare partner die letterlijk en figuurlijk thuis is in de productie van bouwmaterialen. Die vonden ze in Pulse.

#### Organisatie gestroomlijnd

Op ICT-gebied bestond al langer de behoefte om een professionaliseringsslag te maken en te standaardiseren. Excluton is een aantal keer van eigenaar veranderd, waardoor investeringen werden uitgesteld. De huidige directie nam het heft in handen en begon met het stroomlijnen van de organisatie. Vier zelfstandige bv's werden één centrale bv. De hoofdvestiging staat in Druten en daar bevindt zich de back- en front office. Op de productie-locaties zijn alleen nog logistiek en productiepersoneel aanwezig.

#### Logistiek onder de loep

Excluton nam ook de eigen logistiek onder de loep. Beerthuizen: "Ook hier waren verbeteringslagen mogelijk. Een order bestaat regelmatig uit producten van diverse productielocaties.

Vanaf nu hebben we het zo ingericht dat we vrachten direct naar de klant brengen en niet meer eerst naar een andere vestiging om vervolgens weer te verspreiden. Tevens is onze routing efficiënter ingericht. Daarmee hebben we minder kans op schade door overladen en realiseren we een kostenbesparing."

**"Een randvoorwaarde voor de nieuwe ICT-oplossing was dat de flexibiliteit van het bedrijf niet werd aangetast."**

#### Grote invloed seizoen

Beerthuizen: "Het grootste probleem in het seizoen is voorraadbeheersing. Bij zo'n 240 vrachten per dag zie je de

voorraden letterlijk slinken. Tevens vindt er een verschuiving in de keten plaats. Handelaren vragen tegenwoordig om een klantspecifieke samenstelling van hun orders en vrachten. Directe levering aan hun klanten is het gevolg. Een efficiëntieslag voor de handelaar en voor ons zaak dat we aan deze vraag kunnen voldoen."

## Excluton pakt ICT aan: standaardisatie en integratie



### **Maatwerk leverde knelpunten op**

Dit alles werd ondersteund door een maatwerk ICT-systeem dat geheel aan de wensen van de gebruiker was aangepast.

Beerthuizen: "Maatwerk is prachtig, maar het heeft ook nadelen. Updates waren bijna niet mogelijk. De standaard functionaliteit was niet te implementeren en het systeem was niet specifiek geëigend voor productielocaties. We hielden daarnaast in Excel en Acces van alles bij om dat vervolgens weer in het systeem te zetten. De kans op fouten en dubbelingen was hierdoor groot. We zijn begonnen om onze werkwijze aan te passen aan de standaard mogelijkheden van het oude pakket om updates te kunnen installeren. Tevens hebben we de productielijnen ingericht met stuklijsten en de voorraadadministratie geautomatiseerd. Onderlinge koppelingen waren beperkt mogelijk. Daar kwam bij dat per 2010 het systeem uit de handel wordt genomen. Nog een extra reden om de ICT aan te pakken."

### **Wensen in kaart**

Excluton voegde de daad bij het woord, inventariseerde de wensen en ging op zoek naar een standaard brancheoplossing met de volgende eisen:

#### *Behoud van creativiteit en innovatief vermogen*

Excluton is gericht op innovatie en is hierin zeer creatief. Veel nieuwe producten komen van de hand van de directeur, die ze niet alleen bedenkt, maar ook direct laat uitvoeren. Daardoor heeft Excluton een voorsprong in de markt.

Zo komen de lage busbanden in het kader van het verlagen van openbaarvervoerbussen uit de keuken van Excluton. "Een randvoorwaarde voor de nieuwe ICT-oplossing was dus dat de flexibiliteit van het bedrijf niet werd aangetast."

#### *Eenhedenproblematiek*

De afdelingen binnen Excluton denken in verschillende eenheden. Productie heeft het over planken, verkoop denkt in stuks en m<sup>2</sup>, de terreinbeheerders tellen in pakken en logistiek in vrachten. Het nieuwe systeem moest daarom een omrekenmogelijkheid bevatten.

#### *Multisite en kostprijzen*

Op de productielocaties zijn grondstoffen voorhanden met onderling verschillende kostprijzen. Dat komt bijvoorbeeld door de manier van aanvoer. Tevens variëren de productietechnieken van standaard tot hyper modern. Als gevolg hiervan hebben identieke producten een andere stuklijst en kostprijs. Het nieuwe systeem moest dit kunnen opvangen.

#### *Onderlinge facturatie*

De onderlinge uitwisseling van producten werd als interne magazijnverplaatsing geboekt. In de nieuwe situatie moest dit behouden blijven en de wens was een automatische foutloze afhandeling van dit proces.

#### *Volledige productie-integratie*

Het complete productieapparaat van de verschillende vestigingen moest geïntegreerd worden.

"Door deze veranderingen in combinatie met ons uitgebreide assortiment werd het meer dan ooit noodzakelijk productie-, voorraad-, logistieke en administratieve systemen optimaal te integreren, te centraliseren en een kortere time-to-market te realiseren."

## Excluton pakt ICT aan: standaardisatie en integratie



De productieplanning gebeurde aan de hand van fysieke constatering. Reactief dus en niet proactief. Tevens was de wens om automatisch behoeften te kunnen genereren met één druk op de knop.

### Verkoop

Vooral in de GWW-sector komt het voor dat verschillende aannemers voor eenzelfde werk aan willen aanbieden. Administratief en binnen CRM moest deze optie aanwezig zijn. Tevens verloopt een GWW-proces veel projectmatiger dan het reguliere. Ook dat moest mogelijk zijn.

### Kennismaking met The Pulsenal Touch

Op basis van deze wensen werd een vijftal partijen uitgenodigd. Beerthuizen: "We waren net gestart met het beslissingsproces toen Marc van Hout van Pulse telefonisch contact met ons op nam. Van Hout: "De eerste vraag ging over referenties. En die hebben we in de betonindustrie! We hebben bij diverse fabrikanten onze branchespecifieke oplossing geleverd." Excluton was onder de indruk. Beerthuizen: "Tot dan toe hadden we het juiste antwoord nog niet gehoord. Dus kreeg Pulse een kans." Van Hout: "We kregen één uur de tijd. Het werden er drie. We hebben een bedrijfsspecifieke demo gemaakt en gepresenteerd." Beerthuizen: "De keuze is op Microsoft Dynamics™ AX gevallen, omdat bij de andere oplossing de grenzen al snel bereikt zouden zijn. We zochten een oplossing, waarmee we in de toekomst alle kanten op zouden kunnen.

De demo en de praktijkdemonstratie die Pulse gaf, sprong er gewoon uit. Problemen die we op tafel legden, werden direct begrepen. Dat gaf een goed gevoel en gaf vertrouwen."

### Eenhedenproblematiek basis voor hele proces

Het zwaartepunt lag bij de eenhedenproblematiek. "Niet alleen in het huidige proces is dit bepalend", vervolgt Beerthuizen, "maar ook in de toekomst. We hebben gezocht naar de standaarden die binnen onze branche gelden voor eenheden en daar passen we nu onze processen op aan. Door middel van de branchespecifieke oplossing kan eenvoudig worden omgerekend naar de oorspronkelijke eenheid. Zo blijft deze voor onze medewerkers beschikbaar."

### Productie begint blanco

De implementatie is inmiddels gestart. Eerst zijn de basisprocessen naar de nieuwe omgeving overgezet. Daarna wordt pas de diepte in gegaan en verbreed naar nieuwe afdelingen. Productie begint compleet blanco. Pulse brengt samen met de medewerkers van Excluton het hele productieproces in kaart. Er wordt inzichtelijk wat mist en waar de knelpunten zitten. Beerthuizen: "Er vindt een stuk bewustwording bij productieafdelingenplaats. Momenteel wordt er gewerkt aan een invulling die binnen de standaard van Microsoft Dynamics™ AX past. Daarna gaan we testen en simuleren."

## Excluton pakt ICT aan: standaardisatie en integratie

### Noemenswaardige resultaten tot nu

Bij de inrichting van het inkooptraject zijn de eerste resultaten zichtbaar. Er kan meer gecentraliseerd worden bij leveranciers. "Tevens kan onze voorraadpositie efficiënter verdeeld worden over het jaar", zegt Beerthuizen. "We zijn in staat om trends te onderkennen en dat is essentieel in de sierbestrating. Daar kunnen we onze productie weer op afstemmen en door efficiëntere processen doen we meer met dezelfde mensen."

### Toekomstvisie

De ideeën voor de toekomst zijn ook al voorhanden. Zo bestaan er wensen om barcodetechniek te implementeren en klanten online te laten bestellen, waardoor foutkansen nihil zijn en nog efficiënter gewerkt kan worden. Beerthuizen: "Het hele proces wordt transparanter en dat is ook wat we beoogd hadden. Voorop staat dat we het vooral simpel willen houden en daarna de diepte in gaan. Daarvoor biedt Microsoft Dynamics AX ons volop mogelijkheden."

### Facts & figures

Medewerkers : >130  
Gebruikers : 50  
Versie : Microsoft Dynamics AX 2009

### 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. Uit onderzoek van Microsoft blijkt dat we vijf jaar op rij de hoogste klanttevredenheid hebben binnen het Microsoft partnerkanaal in Nederland. En dat is dus niet onze eigen conclusie.

### Pulse Business Solutions

Kantoor Venlo  
Jan van Riebeeckweg 19  
NL-5928 LG VENLO

Kantoor Deventer  
Zutphensweg 29 d3  
NL-7418AH DEVENTER

T. +31 (0)88 424 28 28  
F. +31 (0)88 424 28 29  
I. [www.pulse.nl](http://www.pulse.nl)  
E. [info@pulse.nl](mailto:info@pulse.nl)