

KRITISCH KIJKEN NAAR KOSTEN-BATENANALYSE

Efficiënte productieketen door digitalisering

De keuzevrijheid in wat een bedrijf wel en niet wil digitaliseren wordt in toenemende mate beïnvloed doordat toeleveranciers en klanten eisen dat gegevens digitaal worden aangeleverd. Of een bedrijf nu wil of niet: als er materiaal besteld moet worden of de klant behouden moet worden, moet het mee met deze stroom. Maar zoals in de hele bedrijfsvoering geldt ook hier dat goed in de gaten moet worden gehouden wat het kost en wat het oplevert.

Digitalisering bestond in eerste instantie uit het uitwisselen van informatie met de computer in plaats van via papier, fax of telefoon. Inmiddels is iedereen een behoorlijke stap verder en is digitale informatie-uitwisseling niet meer weg te denken. Het voordeel van digitalisering is dat er veel meer informatie beschikbaar is over het product en hoe het productieproces loopt. Het nadeel van digitalisering is de hoeveelheid informatie. Het is van belang dat informatie een doel

dient. In veel gevallen worden machines en software aan de man gebracht met de wervende tekst: 'hiermee krijg je alles met één druk op de knop beschikbaar'. Dat 'alles' is natuurlijk betrekkelijk. Essentieel is dat de informatie toegevoegde waarde biedt. Iedere keer moet de vraag gesteld worden of deze informatie het proces versnelt of dat het bedrijf flexibeler maakt, de productie goedkoper of leidt tot minder fouten. Al naar gelang wat voor het bedrijf

het belangrijkste is op dat moment. Ook, maar dat gebeurt nog vaak niet, moet de vraag worden gesteld wat ervoor nodig is de informatie te krijgen en te verwerken.

VERLOREN

Hoe het niet moet beweest een cursusbedrijf dat iedere cursus bij iedere cursist evalueerde, dat keurig in ordners stopte en vervolgens niets deed met die evaluaties. Dat is dus verloren werk en verloren ruimte. Tegenwoordig wordt de informatie veel makkelijker verzameld en opgeslagen. Het valt dus minder op, maar bij elkaar kan het tijdsbeslag van verzamelen en verwerken behoorlijk oplopen. Digitalisering is een deugd, maar moet altijd worden onderworpen aan een kosten-batenanalyse.

De keuzevrijheid in wat een bedrijf wel en niet wil digitaliseren wordt in toenemende mate beïnvloed door toeleveranciers en klanten die eisen dat gegevens digitaal worden aangeleverd. Bedrijven moeten er iets mee. Ook hier geldt dat men goed in de gaten moet houden wat het kost en wat het oplevert.

Over de bedrijfsgrenzen heen wordt ook steeds meer informatie uitgewisseld. In hoofdlijnen gaat het hier om de hierna uitgewerkte drie hoofdstromen:

3D-PRODUCTINFORMATIE

In veel gevallen wordt een product voor productie beschreven aan de hand van een 3D-tekening gekoppeld aan een set informatie over materiaal, specificaties, vereiste meetrapporten etc. Op dit moment is er een ontwikkeling dat alle relevante gegevens in één file in de cloud benaderbaar zijn. Toeleveranciers van deelproducten of deelbewerkingen kunnen hun deel daaruit halen. Het voordeel van deze wijze van werken is duidelijk. Alle gegevens staan bij elkaar, wijzigingen worden gelijk verwerkt en iedereen die aan het product werkt is op de hoogte van de laatste versie. Voorwaarde is dat de standaarden waar de informatie mee wordt uitgewisseld het-



Digitale informatie-uitwisseling is niet meer weg te denken.



In veel gevallen wordt een product voor productie beschreven aan de hand van een 3D-tekening.

zelfde zijn. Inmiddels worden steeds meer stappen gezet om hier slimme vertaalssoftware voor te ontwikkelen.

IN- EN VERKOOPPROCESSEN

Digitaal factureren en betalen is inmiddels aan de orde van dag. Ook hier moeten de softwarepakketten van het ene bedrijf aansluiten op dat van het andere bedrijf om het ook administratief geautomatiseerd te laten lopen. In het kader van het Smart Industry Field Lab Smart Connected Supplier Network (SCSN) is een volgende en belangrijke stap gezet die ervoor zorgt dat verschillende ERP-pakketten onderling informatie kunnen uitwisselen. Deze nieuwe standaard laat zich het beste vergelijken met de wijze waarop mobiele telefonie werkt. Er zijn verschillende providers, toch is onderling bellen geen probleem. Koppelingen tussen verschillende ict-pakketten zijn notoire storingsbronnen. Ieder pakket wordt op een ander moment geüpdatet en daar gaat het vaak fout. Door deze vertaler wordt dit probleem geëlimineerd. Inmiddels zijn de grotere en gespecialiseerde leveranciers (serviceproviders) hierop aangesloten. De SCSN-standaard maakt het bijvoorbeeld mogelijk dat een order bij een plaatwerkbedrijf automatisch wordt verwerkt in een bestelling

bij de staalhandel die dan weer automatisch wordt doorgeleid naar het staal producerend bedrijf. De ontwikkelingen gaan ondertussen verder om ook andere software dan boekhoud- en ERP-pakketten te ontsluiten.

PLATFORMS

Ontwikkelingen zoals Uber en Airbnb zijn niet meer exclusief voor dienstverlening. Inmiddels zijn er ook in de maakindustrie-internetplatforms waar bedrijven zich kunnen aansluiten. Er zijn platforms waar bedrijven hun beschikbare capaciteit kunnen opgeven. Een willekeurige klant kan een vraag voor een bepaald bewerkingsproces plaatsen. Het platform kijkt naar de beschikbare capaciteit, levertijd en prijs die door de leveranciers is opgegeven en de order wordt geplaatst. Op deze wijze kan de beschikbare capaciteit van het bedrijf beter benut worden. Tegen dit voordeel staat het nadeel dat het bedrijf zijn autonomie voor een deel opgeeft. Men laat als het ware iemand anders even binnen om op de machine te werken. Een andere vorm van een platform is dat er een product, inclusief specificaties, op een platform wordt geplaatst. Bedrijven die hieraan deelnemen kunnen aangeven welk deel van het product ze voor hun rekening willen nemen.

Het uitgangspunt, de productspecificatie, tekeningen en deelpakketten moet hiervoor uiteraard volstrekt duidelijk zijn. •

Teqnow

Teqnow brengt nieuwe technologieën onder de aandacht van deelnemers en verlaagt drempels die bedrijven ervaren bij het succesvol implementeren van deze nieuwe technologieën. Bij het invoeren van elke technologie wordt ervaren dat deze alleen succesvol ingezet kan worden, als de organisatie daar rijp voor is. Te vaak investeren bedrijven in een nieuwe technologie die vervolgens niet tot het gewenste resultaat leidt. Op het gebied van ketendigitalisering ontwikkelt Teqnow momenteel nadere dienstverlening. Die dienstverlening gaat bestaan uit informatieve brochures, bijeenkomsten die toegespitst zijn op de bedrijfssituatie.

Nu al meer weten? Neem dan contact op met Jo van de Put, adviseur Teqnow, via put@metaalunie.nl of via 06-22907425.