



Voortrekkers van moderne

Ketenpartners Unica en Technische Unie zijn voortrekkers van ketenstandaardisering, omdat ze geloven in efficiëntere processen in de bouw- en installatiebranche en lagere transactiekosten. Ondanks dat beide partijen nog niet volgens de laatste versie van de SALES Standaard (SALES005) werken. Immers hanteert 70 procent van de bouwsector een verouderd elektronisch berichtenprotocol. Gelukkig ziet enterprise architect Jan Lok van Unica dat steeds meer bouwbedrijven de voordelen inzien van de modernste standaard, zodat een transitie nog een kwestie van tijd is.

Servicemonteur ziet direct in zijn Ipad de tekeningen en kan handelen.

ketenstandaardisering



Omdat alle partijen in de bouw- en installatieketen met diverse ERP-systemen werken, is het noodzakelijk dat iedereen toch dezelfde informatie krijgt. Het uitwisselprotocol van Ketenstandaard zorgt daarvoor, waarvan in 2018 de laatste versie SALES 005 is gepubliceerd. Maar liefst 130 wijzigingen c.q. verbeteringen werden doorgevoerd om het berichtenverkeer tussen ketenpartners verder te verfijnen. "Zo kunnen ketenpartijen makkelijker statusupdates uitwisselen omtrent een bestelling of een project", verklaart Lok. "Bovendien kunnen er afwijkende afspraken worden gemaakt, zoals simpel gesteld: Wij bestellen bij Technische Unie tien schroefjes, dan kunnen we aangeven: morgen graag twee exemplaren en overmorgen acht stuks."

HOE GING HET VROEGER?

Al sinds mensenheugenis werken Technische Unie en Unica samen. Dagelijks komen er vanuit diverse Unica-vestigingen in het land talrijke bestellingen binnen bij de groothandel. Vroeger werden die bestellingen telefonisch gedaan, zo herinnert Lok zich, of schriftelijk via ouderwets doordrukpapier. "Je kunt je voorstellen dat een dergelijk proces veel foutgevoeliger is dan een digitaal system-to-system. Daarin heb je direct een terugkoppeling op een gedane transactie zonder manueel operator."

Technische Unie en Unica wisselen inmiddels circa twaalf jaar elektronische transactieberichten uit. Dat gaat nog via de zogeheten Internet Connectie Module (ICM). Een robuust systeem dat doet wat het doen moet, stelt Lok, maar niet zo'n rijk vocabulaire heeft als de SALES 005 met het uniform uitleesbare bestandsformaat XML. Volgens business-manager Hans Christiaans van de Technische Unie heeft zijn werkgever vanaf het eerste uur meegewerkt aan de ontwikkeling van gestandaardiseerde, digitale uitwisseling van informatie binnen de bouw -en installatiebranche. Maar hij realiseert zich ook dat nog maar weinig bedrijven op dit terrein vooroplopen. "Terwijl het wel de basis vormt voor ketensamenwerking. Gezien de huidige marktsituatie en de behoefte aan elektronische uitwisseling van data kun je je als bedrijf eigenlijk niet veroorloven om niet mee te doen met deze vernieuwing."

TOEKOMSTIGE MOGELIJKHEDEN

Zowel Technische Unie als Unica zijn actief in de verschillende SALES Standaard commissies van Ketenstandaard.

Jan Lok is lid van de adviesraad Ketenstandaard en zit in een werkgroep elektronisch factureren. Hij voorziet nog meer mogelijkheden met de digitale berichtenstandaard. "Momenteel zijn we aan het onderzoeken hoe bedrijven cashflow management kunnen toepassen binnen SALES Standaard. Dat je bijvoorbeeld kunt zien hoever de status is van het factureringsproces om zodoende je cashflow bij te sturen." Hij ziet ook dat Internet of Things een rol kan spelen in de berichtenstandaard, maar die integratie met de SALES Standaard is nog toekomstmuziek. "Stel dat een device van een installatie meldt dat hij bepaald onderhoud nodig gaat hebben. Dan kan er automatisch via SALES005 (of een oudere versie van de SALES Standaard) een bericht uitgaan dat automatisch bij de ontvanger omgezet wordt in een werkorder, om zo preventief onderhoud uit te voeren." Lok denkt dat over een jaar pilots met dergelijk intelligent berichtenverkeer plaatsvinden in de bouw- en installatiesector. Volgens Christiaans volgt Technische Unie deze ontwikkelingen op de voet om haar dienstverlening aan haar klanten op deze manier te verbeteren.

BEPERKINGEN INSBOU

Desondanks werkt het gros van de bouw- en installatiesector nog met het verouderde digitale uitwisselingsprotocol INSBOU. Dan heeft het niet veel zin voor Technische Unie en Unica om gelijk over te stappen van ICM naar SALES 005. Daarom zetten beiden eerst een tussenstap met de transitie naar INSBOU, dat ook bestanden uitwisselt via XML. Volgens Jan Lok kent INSBOU haar beperkingen.

De SALES005-standaard biedt meer statusinformatie omtrent orders, leveringen en projecten en is flexibeler van opzet.

Dankzij het nieuwe ERP-systeem waarmee de technisch dienstverlener gaat werken – Microsoft Dynamics 365 – kan Unica zowel INSBOU als SALES 005 bedienen. Technische Unie daarentegen hanteert meerdere berichtversies, afhankelijk van de klant en uit te wisselen informatie. “Voor transactieberichten werken we nog veelvuldig met INSBOU”, geeft Hans Christiaans aan. “Omdat zoals gezegd het gros van de relaties ermee werkt. Daarnaast ondersteunen we onze klanten en partners bij de implementatie van de SALES005 standaard.

MEER TIJDWINST EN MINDER FOUTEN

Verder biedt de Technische Unie zogeheten system-to-systemkoppelingen aan die diverse ERP-pakketten met het systeem van Technische Unie laat ‘praten’. “Door toepassing van OCI-koppelingen vindt een gebruiker van een bepaald ERP-pakket via de website van de Technische Unie artikelen, waarbij hij optimaal gebruik kan maken van filters, lijsten en deeplinks naar fabrikanten”, aldus Christiaans. “Dat maakt de informatievoorziening over een product veel rijker dan alleen een

productdatabase. Bovendien is het gebruiksvriendelijk. Gevonden artikelen gaan in een winkelwagentje die je direct transporteert naar je ERP-pakket, waarna de producten automatisch op de order worden toegevoegd. Klanten zijn er zeer tevreden over, omdat er een kleinere kans is op fouten en ze meer tijdwinst boeken in de administratie die bovendien een stuk inzichtelijker is.”

ETIM

Technische Unie en Unica maken ook gebruik van de ETIM, dat artikelen classificeert voor de bouw- en installatiesector. ETIM informeert iedereen binnen de keten op een uniforme manier over de producteigenschappen en -kenmerken. In beide sectoren groeit de behoefte om hiervan gebruik te maken. “Onze assortimenten groeien snel en de informatiebehoefte van de klant per product neemt toe”, motiveert Christiaans. “Daarnaast creëren we een snellere time-to-market door kortere productcycli. Daarom hebben bedrijven meer belang bij kwalitatief goede productgegevens. Dat geldt uiteraard ook voor Unica. Uiteindelijk levert gebruik van ETIM minder foutieve bestellingen op.”



De monteurs op de werkplek krijgen digitaal de opdrachtbon binnen.