

‘We bestellen nu altijd het goede artikel’

Het lijkt zo vanzelfsprekend, maar dat was vroeger zeker niet altijd het geval bij Ruiters Bouw uit Haarle. Omdat de groothandel het product net anders noemde dan de aannemer, kwam het regelmatig voor dat personeel op de bouwplaats onverrichter zake weer terug moest naar de winkel om de juiste schroeven te halen.

Onnodig tijdverlies en faalkosten. Twee irritante zaken waar zowel Ruiters Bouw en bouwgroothandel Van Buuren nu geen last meer van hebben sinds ze met het ETIM classificatiemodel werken. Via dit model worden alle in de bouw -en installatiesector gebruikte artikelen standaard geclassificeerd. Alle ketenpartners noemen en coderen de producten hetzelfde. Dit voorkomt faalkosten en miscommunicatie bij de berichtuitwisseling via de SALES Standaard bij het bestellen en factureren. Een aannemer zoals Ruiters Bouw gebruikt de data uit ETIM bijvoorbeeld in een bestelling, calculatie of werktekeningen. Groothandels zoals Van Buuren benutten ETIM voor de juiste publicatie van de artikelen in hun webshop en ter verrijking van hun eigen artikelinformatie. Via een uniform bestandsformaat XML krijgen alle ketenpartners dezelfde data toegestuurd, ook al werken ze met verschillende ERP-systemen en bestandsformaten.



Geen onnodige faalkosten meer bij Ruiters Bouw.

GEEN INTERPRETATIEVERSCHIL

Marketingmanager Marcel ter Beek van Van Buuren prijst de samenwerking met Ruiters Bouw op het gebied van de gestandaardiseerde uitwisseling van berichten in het bestel -en factureringstraject. Een order van de aannemer wordt automatisch ingeschoten in het ERP-systeem van de groothandel en alle artikelnummers van Ruiters Bouw zijn automatisch gekoppeld aan die van Van Buuren. Zo kan er dus nooit meer een interpretatieverschil ontstaan en wordt altijd het juiste product besteld. Omdat Ruiters Bouw – net als elke klant bij Van Buuren – een persoonlijke portal heeft, kan het bouwbedrijf zijn eigen prijzen en bestelcondities raadplegen. Zo is het volgens Ter Beek mogelijk dat bijvoorbeeld nieuwe werkkleding bij de werknemer individueel thuis of aan de zaak wordt bezorgd, hoewel dat voor Ruiters Bouw (nog) niet van toepassing is. “In theorie kunnen we elk personeelslid een eigen account geven waarin alleen haar individuele bestelling wordt weergegeven met de specifieke kenmerken.” Daarnaast kunnen er voor een klant van Van Buuren via een app speciale voorkeurslijsten worden aangemaakt voor veel van dezelfde bestellingen.

FOUTENLAST GEDAALD

Volgens Ter Beek scheelt deze geautomatiseerde en gestandaardiseerde manier van werken veel onnodige handelingen en kosten bij Van Buuren. Bestellingen worden in de SALES Standaard automatisch gematcht aan



Jose Ruiter wil liever niets meer anders dan digitaal bestellen en factureren.

de juiste facturen, waardoor de fouten -en tijdlast enorm is gedaald. "Het werkproces volgens de Ketenstandaard Bouw en Installatie gaat steeds soepeler. Natuurlijk werken niet alle klanten op deze wijze. Veel zzp'ers en bestellen bijvoorbeeld nog altijd via Excel-lijsten en hanteren de mail of fax. Wij hebben nog steeds één fax op kantoor staan."

WINST ADMINISTRATIE

Administratief medewerker José Ruiter van Ruiter Bouw wil liever niets anders meer dan digitaal bestellen en factureren volgens de SALES Standaard, maar ziet ook dat vooral de ingeleende zzp'er of traditionele, kleine onderaannemer toch nog papieren facturen indienen. "Daar ontkom je niet aan, we maken af en toe een uitzondering. Maar in feite zijn we sinds 2012 digitaal gegaan en werken we volgens de SALES Standaard. Wat dat betreft hebben we in het administratieve proces de meeste winst geboekt. Het werkt lekker overzichtelijk, veel minder omslachtig en nagenoeg foutloos. Van prijsverschillen hebben we geen last meer en gegevens hoeven we niet meer in te kloppen, waardoor er geen faalkosten optreden. We kunnen alle correspondentie van onze leveranciers terugvinden, omdat we digitaal werken. Iedereen binnen ons bedrijf kan met dit bouwsoftwaresysteem van Admicom werken; er is geen miscommunicatie meer mogelijk. Want elk databestand komt via het XML-bestand in ons systeem binnen en is uitleesbaar. Het maakt dus niet uit met welke software je werkt."

VERKEERDE SCHROEVEN

Voor 2012 was het een ander verhaal. Hoe ging het vroeger? José Ruiter heeft er bij wijze van spreken nog nachtmerries van. Via de fax of later mail werden producten bij de bouwgroothandel besteld. "Maar we wisten niet precies welke schroeven we moesten hebben. Dan ging de bouwplaatsmedewerker de bestelling ophalen, maar op de bouwplaats kwam hij erachter dat hij de verkeerde schroeven had. Weer terug naar de groothandel." Maar ook in de administratieve verwerking ging er wel eens wat mis. "Vroeger moest je om prijzen op te vragen en een bestelling te plaatsen de catalogus erbij pakken. Vervolgens ging je je eigen korting er overheen zetten. Dat was altijd een heel gedoe. Bovendien was een foutje zo gemaakt. Nu bestellen we altijd het goede artikel!" Bij de facturering was het vroeger ook een tijdrovend proces. Ruiter vertelt: "We kregen de facturen op papier. Elke factuur moest gestempeld worden, dan ging het naar de directeur en die zette er zijn handtekening onder. Kwam de factuur op de grote stapel. We hadden mappen vol! Nu is het zo dat de factuur automatisch in ons systeem binnenkomt en gekoppeld wordt aan de juiste order en vervolgens ingeboekt worden. Dat gaat in een mum van tijd."

BOUWPLAATS PROFITEERT

Op de bouwplaats gaan de medewerkers van Ruiter Bouw ook profiteren van de digitalisering en standaardisering van data. Een student onderzoekt of een dergelijk proces haalbaar is. De bedoeling is dat tekeningen vanuit de werkvoorbereiding één op één gedeeld op de IPad, zodat deze direct kunnen worden ingelezen. Bovendien kunnen de bouwplaatsmedewerkers gelijk zien welke materialen besteld zijn. "Zowel de werkvoorbereiding als de mensen op de bouwplaats werken in dat geval altijd met dezelfde versies", besluit Ruiter.