

**smart industry**  
DUTCH INDUSTRY FIT FOR THE FUTURE

**E-PLM 2.0**



Experiment 3.9 Supply Chain Portal

Eindpresentatie

[www.smartindustry.nl](http://www.smartindustry.nl)

# Het experiment

## Doel van het experiment

Het doel van het Supply Chain experiment is opgesplitst in drie subdoelstellingen en bijbehorende deexperimenten.

### **Doelstelling 1 – Het inkoopproces efficiënter inrichten (kosten verlagen, doorlooptijd verkorten).**

Dit experiment is gericht op het identificeren en verbeteren van het inkoopproces door o.a. de mogelijkheden te verkennen van het Supplydrive platform.

### **Doelstelling 2 – Vroegtijdige prijsinschatting bij leveranciers lonend maken (dienstverlening verbeteren)**

In dit experiment wordt verkend hoe het proces van verbeterde prijsinschatting het best kan worden ingericht, zodanig dat dit tot een meerwaarde leidt voor iedereen in de keten.

### **Doelstelling 3 – Kennisdeling beter faciliteren tussen specialisten (kwaliteit verhogen).**

Dit experiment is gericht op het faciliteren van betere kennisdeling en –borging rondom maakbaarheid met als doel het aantal productfouten te reduceren en de kwaliteit te verhogen.

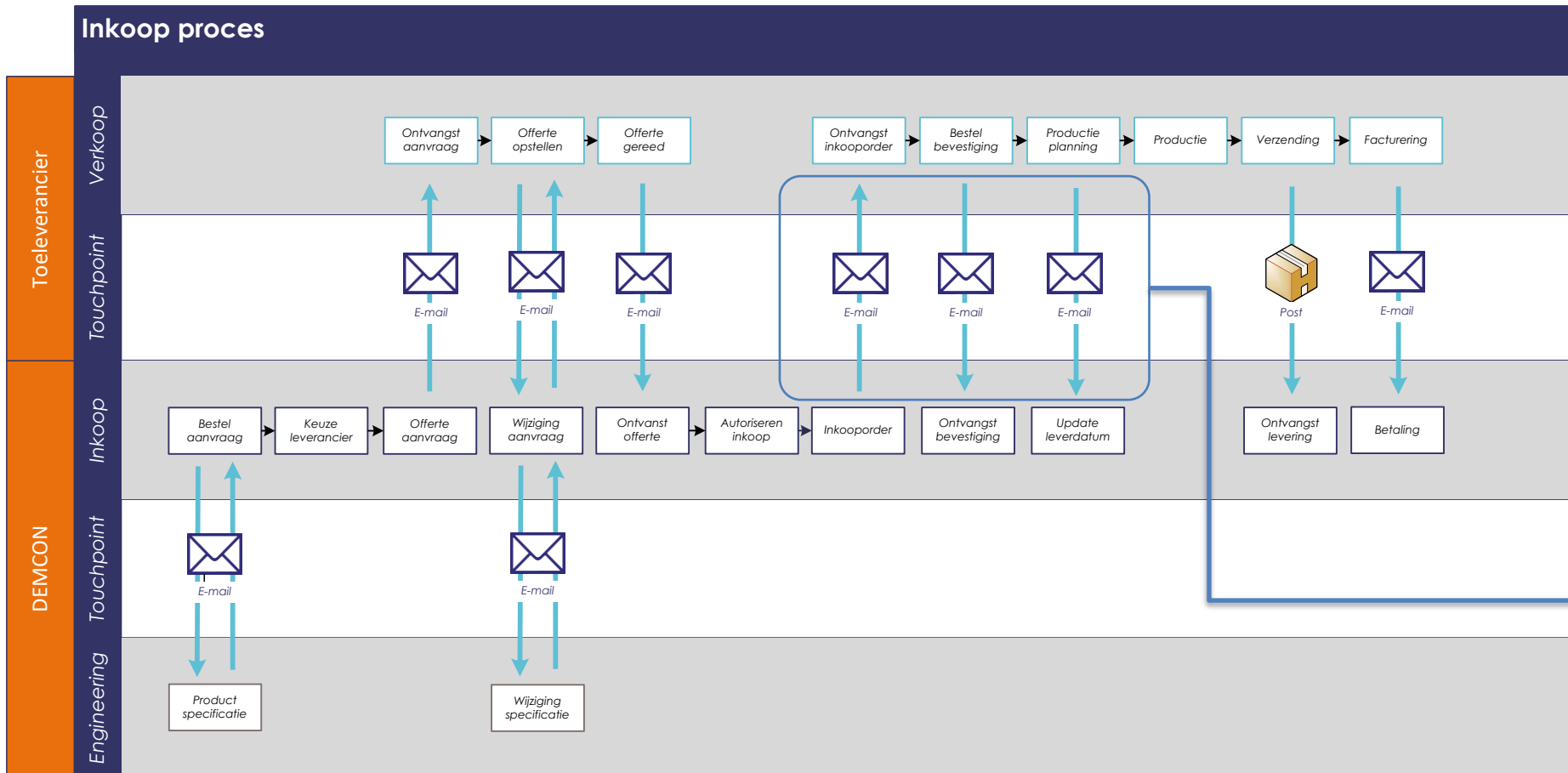
## Werkwijze en methodiek

- Project kick-off en doelen definitie
- De doelstellingen worden in 3 aparte casussen uitgewerkt.
- Elke casus heeft ongeveer dezelfde aanpak
  - In kaart brengen huidige situatie
  - Uitvoer casus (bijv. opzetten Supplydrive koppeling)
  - Evaluatie
  - Opstellen lessons learned/best practises



# Resultaten

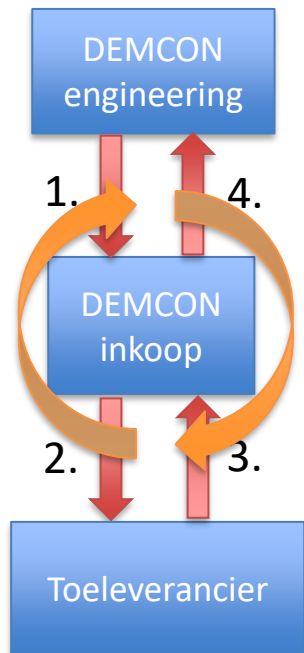
- Doelstelling 1:** Een aanpassing is gemaakt in het ERP pakket van DEMCON, wat het mogelijk maakt om inkooporders via de Supplydrive koppeling te versturen naar GML Instruments, en bevestiging van de opdracht te ontvangen. De koppeling is enige tijd getest met inkooporders, en het resultaat is geëvalueerd. Hierbij is gebleken dat het systeem in potentie tijdsbesparing zou kunnen opleveren bij DEMCON en toeleveranciers.



# Resultaten

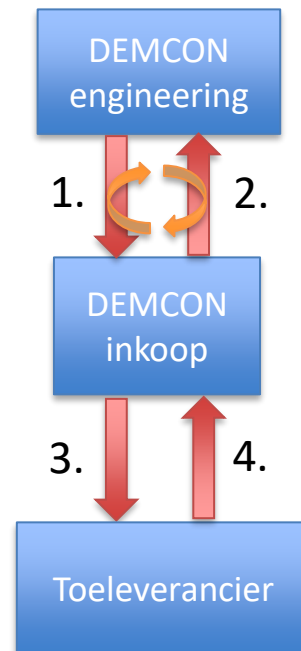
- **Doelstelling 2:** In sessies tussen DEMCON en toeleveranciers zijn de kosten van enkele maakdelen stapje voor stapje ingeschat op basis van werktekeningen. Hierbij is meer inzicht bij DEMCON ontstaan over het kosteninschattingsproces van de toeleveranciers, en de belangrijkste factoren die de prijs bepalen. Hierdoor kan het bestelproces efficiënter ingericht worden, omdat er minder afstemmingsoverleg nodig is, waardoor alle partijen in het proces uiteindelijk minder tijd kwijt zullen zijn.

## Niet gewenste situatie:



Feedback aan engineering over prijs van maakdelen loopt primair via toeleverancier: dit vertraagd het proces

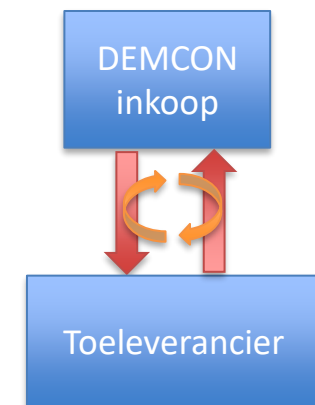
## Gewenste situatie:



Feedback over prijs maakdeel loopt primair via inkoopafdeling, voordat toeleverancier betrokken wordt: Dit zorgt voor een efficiënter proces aan beide zijden van de keten

## Projectresultaat:

Er is meer inzicht gekregen in gehanteerde kosteninschattingsmethodieken van toeleveranciers, en belangrijkste prijsfactoren, waardoor de gewenste situatie een stap dichterbij is gekomen

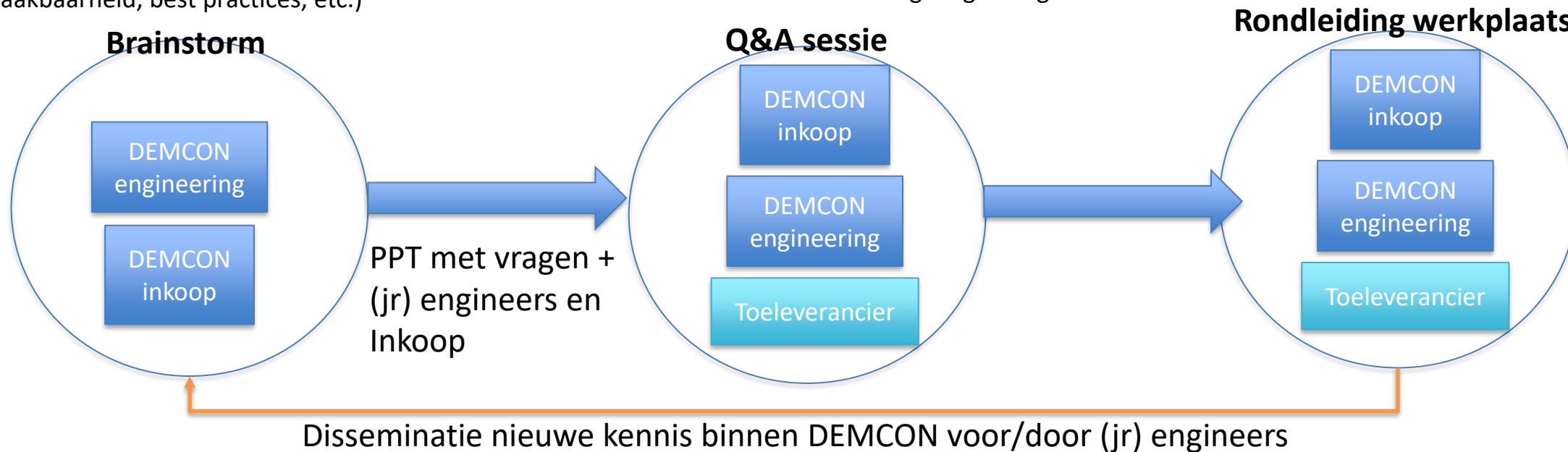


- **Doelstelling 3:** Op basis van een nieuw opgezet kennisuitwisselings format, bestaande uit vraag/antwoord brainstormsessies, gecombineerd met werkbezoeken door DEMCON engineers bij de toeleveranciers, is er aan de kant van DEMCON meer inzicht ontstaan (vooral bij de junior engineers) over de maakbaarheid en belangrijkste prijs factoren van maakdelen. Hiernaast is de barrière voor engineers om te communiceren met de toeleveranciers verkleind, waardoor sneller informatie uitgewisseld kan worden. De verwachting is dat dit kennisuitwisselingsformat een terugkerend onderdeel gaat worden binnen zowel DEMCON als toeleveranciers. Hierdoor zullen DEMCON en toeleveranciers beter op elkaar afgestemd zijn, wat de efficiëntie verhoogd, de productkwaliteit verbeterd en time-to-order versneld.

1. Verzamelen vragen van (junior) engineers over een bepaald productieproces (bijv. maakbaarheid, best practices, etc.)

2. Q&A sessie bij toeleverancier, met introductie bedrijf, werkprocessen, en interactieve beantwoording vragen engineers

3. Rondleiding langs productieafdeling toeleverancier, met tijd voor organische Q&A



# Lessons Learned & best practices

## Lessons Learned & Best practises

Het koppelen van ERP systemen via een intermediair zoals Supplydrive kan mogelijk tijdswinst opleveren in het inkooporder proces van bedrijven in de supply chain omdat de noodzaak voor emails en/of telefonische communicatie omtrent orders beperkt kan worden.

Door openheid over (interne) processen binnen organisaties in de supply chain is het eenvoudiger om te identificeren waar met relatief simpele aanpassingen efficiëntiewinst bereikt kan worden.

Door betere uitwisseling van kennis in de supply chain op het gebied van o.a. maakbaarheid en kosten, kunnen processen tussen organisaties efficiënter verlopen.

Door het betrekken van engineering personeel bij daadwerkelijke productie van maaddelen ontstaat meer bewustwording over het proces van werktekening tot product. Hiernaast kan bij diegene die het maakdeel daadwerkelijk maakt, ook meer bewustwording ontstaan over hoe het maakdeel zich verhoudt tot een groter geheel (zoals een (deel)product), wat kan leiden tot groter enthousiasme en het eerder identificeren van fouten.