

A portrait of Ronald Luijks, a middle-aged man with a beard and glasses, wearing a dark pinstripe suit, white shirt, and patterned tie. He is smiling and looking towards the camera. The background is slightly blurred, showing an industrial setting with a large red letter 'F' visible on the right.

RONALD LUIJKS, DIRECTOR OPERATIONS BIJ FERM

“OVERSTAP NAAR GAC WAS EEN LOGISCHE KEUZE”

Begin jaren '90, nog voor de grote industriële uittocht naar China, maakte Ferm reeds de stap naar dit land. Om de kwaliteit te waarborgen bouwde de specialist in gereedschap er een eigen organisatie op, die de supply chain van circa 15 fabrieken aanstuurt. Ronald Luijks (Director Operations bij Ferm sinds september 2004) coördineert het hele voortbrengingsproces vanuit Nederland, inclusief de ondersteuning van de Chinese vestiging. Hij heeft veel ervaring, onder andere met BAAN en SAP. Daardoor heeft hij een zuivere kijk op ERP: “De supply chain en de hele aansturing daarvan is gigantisch aan het veranderen. Daarom steken we continue veel tijd in het optimaliseren van processen. Dat lijkt vandaag extra werk, maar het verdient zich morgen en overmorgen terug. Omdat je niet meer hoeft uit te zoeken wat er fout is gegaan.”

Jaren geleden werkte Ferm met AccountView. Vervolgens werd gekozen voor Dynamics NAV 3.6. Dit pakket bracht veel meer, de aansturing van het magazijn was bijvoorbeeld veel beter. Versie 5.0 bood fundamenteel meer mogelijkheden; toen Ferm hier voor koos, maakte de multinational meteen de overstap naar GAC Business Solutions. Ronald: "Dit deden we vanwege hun focus op de logistieke branche. Onze vorige partner had die focus niet, mede hierdoor is er maatwerk gemaakt, waardoor we eigenlijk zijn afgedreven van de kern van het pakket. GAC heeft zich ontpopt tot volwaardige partner. Ze laten zien te weten waar ze over praten. Onze probleemstellingen konden ze beantwoorden met hun eigen standaardoplossing: Trade+, een dedicated module met onder andere Connectivity Studio voor intercompanyfunctionaliteiten, documentbeheer en containerbeheer. De kracht van de nieuwe situatie? We werken met een brede standaard, zonder maatwerk, met een partner die ervaring heeft op het gebied technische groothandels."

'FIFO' en 'tracability'

"In China werken we nu hetzelfde als hier", aldus de Director Operations. "Er zijn wel procesmatige verschillen; in Nederland hebben we te maken met opslag en distributie, in China niet. En de supply chain wordt daar aangestuurd. Zij hebben dus te maken met specificaties, bills of material en kwaliteitscontroles. Ook dat wordt vastgelegd in de oplossing van GAC: alle documenten worden geïntegreerd met de orderstroom, zodat we per order weten wat de specificaties zijn. Dat heeft ook te maken met zaken als garantie, partijenbeheer en 'tracability'. Ferm biedt drie jaar garantie op de producten, dus we moeten weten welke partij waar en wanneer is geleverd. Aan de hand van het serienummer kunnen we direct zien wanneer iets geproduceerd, verscheept en uitgeleverd is. Ook als er onverhoopt iets mis is met bepaalde machines kunnen we deze direct traceren. Daarnaast hebben we te maken met FIFO: First in First Out. Verschijnt er een nieuw product, dan wil je eerst de oude serie verkopen. Met melk is dat al heel gebruikelijk, met boormachines dus ook."

Investeren binnen jaar terugverdiend

Ronald Luijckx is realistisch over inefficiëntie: "Zelfs bij een bedrijf dat loopt als een Zwitsers

uurwerk kan het oplopen tot 10-15%, bij ons is dat niet anders". Toch kon GAC vooraf een goede ROI-berekening maken, die aantoonde dat de investering binnen een jaar kon worden terugverdiend. Dat is ook gebeurd. We verrichten nu bijvoorbeeld meer handelingen in het magazijn met minder mensen. De uitwisseling van gegevens tussen Nederland en China verloopt met veel minder administratieve last. Financiële rapportages, consolidaties en aangiften komen sneller tot stand, doordat gegevens veel beter zichtbaar en bereikbaar zijn. Sales kan sneller werken, bijvoorbeeld doordat beschikbare voorraden beter inzichtelijk zijn. En het betrouwbaarheidsniveau van het magazijnproces ligt boven de 99%. De effecten op onze medewerkers zijn zeer positief. De denkprocessen worden steeds scherper, ze zijn enthousiaster en halen daardoor steeds meer uit Dynamics NAV. Zeker in China, waar de mensen nog niet zo gewend waren met automatisering te werken."

Inzet van Partner Power

GAC is betrokken geweest bij het maken van de analyses, het inrichten en de implementatie en het opstellen van testprocedures en trainingen. Tijdens de inrichting haalde Ferm mensen uit China naar Nederland; tijdens de implementatie waren een aantal mensen van Ferm Nederland daar, om de Chinese collega's wegwijs te maken. Ronald: "Het is een veelbelovend totaalplaatje. De contacten met GAC zijn heel goed, dus we gaan met veel vertrouwen de toekomst tegemoet. Omdat we merken dat we nu écht inhoudelijk over dingen kunnen praten. Het is een wisselwerking; het gaat er niet om wie gelijk heeft, het gaat erom goed te bepalen wat binnen het bedrijfsproces past. Niemand heeft alle kennis, GAC niet en wij niet, maar gezamenlijk kun je wel een beter stuk werk neerzetten. Ook de organisatie Ferm is daarin gegroeid. Daarom was het best logisch om over te stappen naar een partner als GAC."

FERM®
JUST A PERFECT TOOL



13

Over Ferm

Ferm begon 40 jaar geleden als handelshuis. Later heeft het bedrijf zich gespecialiseerd in gereedschap en levert nu meerdere productranges: Ferm Economy, Ferm Premium, Ferm Power en Ferm Florin. Allen semi-professioneel gereedschap, van eigen ontwerp, voor de doe-het-zelver. Daarnaast levert het bedrijf diverse private labels voor grote ketens. Ferm levert door Europa en langzaam aan de hele wereld (van Amerika tot Oezbekistan en de Verenigde Arabische Emiraten). Het meeste wordt gedistribueerd vanuit Zwolle, maar bijvoorbeeld Rusland en Amerika ontvangen de containers rechtstreeks vanuit China

Aantal werknemers:
85 in Zwolle, 45 in China
Aantal producten: 450,
2.500 containers (TEU) per jaar
Aantal users:
Nederland 55, China 25