



Beeld: Shutterstock.com

“Datauitwisseling is essentieel”

Er is een begin met datauitwisseling binnen de toeleverketen van de maakindustrie, maar er moet nog veel gebeuren. Dat is de conclusie van een marktverkenning van IPL Advies naar providers van geautomatiseerd berichtenverkeer. Geautomatiseerde berichten naar klant en leverancier dragen bij aan efficiëntere digitalisering en snellere productieprocessen, lagere kosten en minder fouten. Hoe nu verder? We vragen het de drie grootste ERP-bedrijven voor de maakindustrie.

Smart Connected Supplier Network (SCSN) is een datastandaard voor het uitwisselen van berichten binnen de toeleverketen van de maakindustrie. Dit jaar moet het jaar van de doorbraak worden voor deze vorm van datauitwisseling. Het is eigenlijk niet meer uit te leggen dat hooggekwalificeerd personeel binnen de industrie zich bezighoudt met het overtuiken van orderbonnen, terwijl de personeels-schaarste voortwoekert.

Een no-brainer dus. Iedereen zou zich moeten aansluiten bij het SCSN-platform. Maar wat is de status van SCSN? “*Spinning wheels, but not making traction*”, zegt Karel Kraaijeveld van ECI Software Solutions. Alsof het een dragracer is die vol op het gas de achterbanden laat gieren op het warme asfalt. De sales manager Gatewise vervolgt de analogie. “De wielen hebben voldoende kracht op de assen, ze spinnen op het versteende bitumen, maar er is nog niet genoeg houvast om snelheid te maken. Ik ben dus gematigd positief, want SCSN kan in een rap tempo worden uitgerold. Helaas zijn de maakbedrijven echter druk met andere dingen. Welke dingen? Juist met die dingen die ze niet

meer zouden doen als ze zouden zijn aangesloten via SCSN.” Dat wil niet zeggen dat nut en de noodzaak van datauitwisseling niet zijn doorgedrongen binnen de maakindustrie. Maar in de praktijk ontbreekt net het laatste gedeelte. “Maakbedrijven geven bij ons aan dat ze met leverancier X, Y en Z werken, want ze willen dat die leveranciers op het SCSN zijn of worden aangesloten. Leveranciers wachten met aansluiten op het SCSN tot ze de vraag van hun klanten krijgen. Maar helaas praten klant en leverancier hier wel met mij over, maar niet met elkaar. Dat laatste, het praten met elkaar, is wat nu nodig moet gebeuren.”

CRUX

Tussen de bedenkers van SCSN en de bouwers van de omgeving zit een opvattingverschil. De bedenkers hadden als uitgangspunt dat iedereen heel makkelijk moet kunnen aansluiten op SCSN. De praktijk is echter weerbarstig, want in de ERP-pakketten moet toch vaak flink wat gebeuren om goed met elkaar te kunnen ‘praten’. Communicatie is dus de crux, ook bij de ERP-le-

veranciers onderling. Aanvankelijk zat iedere softwareboer op een eiland en verdedigde hij zijn oplossingen vanuit eigen commerciële belangen. “We proberen dat gezamenlijk op te lossen door de serviceproviders meer met elkaar te brengen en samen op te trekken. De uitdaging daarbij is menskracht; er zijn simpelweg nog te weinig mensen die we met zijn allen kunnen inzetten voor SCSN. Dat wordt al beter en we proberen met veel handen werk lichter te maken. Dat heeft tijd nodig. We gaan inzetten op verdere verbreding en naamsbekendheid. Er zijn namelijk genoeg kansen en dat moeten we meer laten zien aan de wereld”, aldus Kraaijeveld.

VERTROUWEN

Frank Groot is CEO van ISAH. De baas van dit familiebedrijf dat zich richt op software voor de maakindustrie is er al een kwart eeuw actief. “ERP was gericht op het samen laten werken van verschillende afdelingen binnen een bedrijf. Het ging in eerste instantie om data van kantoor naar productievloer en omgekeerd. De volgende stap is dat er meer samenwerking komt, ook met ‘buiten’. Je kunt je informatie delen met anderen in jouw keten.” Hoe kun je anderen vertrouwen met jouw data? Dat is geen discussie, volgens Groot. Je tekeningen liggen immers al bij een toeleverancier, net als allerlei inkoopinformatie, zoals forecasts. Als het aan Groot ligt, is het juist belangrijk dat je partners veel van je weten, want dan kun je beter samenwerken. “De realiteit is dat je niet met twee of drie leveranciers werkt, maar met een heleboel. Daar zit de kracht van SCSN: je zit in een netwerk.”

Het SCSN-netwerk is een netwerk van netwerken. Elk maakbedrijf kan communiceren met alle andere maakbedrijven binnen het SCSN-netwerk, ongeacht bij welke serviceproviders de maakbedrijven zijn aangesloten en ongeacht met welk ERP systeem de maakbedrijven werken. Vergelijk het met de telecomsector: iedereen is vrij om een telecomprovider (i.e. serviceprovider in dit voorbeeld) te kiezen die het beste bij hem of haar past. Klanten van een telecomaandbieder kunnen bellen met alle ‘op mobiel bellen aangesloten’ personen, ongeacht bij welke telecomprovider zij zijn aangesloten of welk type mobiel zij hebben.

“Voor ons is SCSN sinds vorig jaar in een stroomversnelling gekomen”, zegt Groot. “Sinds 2015 zijn we met de andere aanbieders aan het werk gegaan om deze omgeving te creëren. Nu moeten we er gezamenlijk voor zorgen dat de markt inziet hoe groot het belang is van een platform als SCSN. Dat betekent dat nog meer bedrijven zich moeten aansluiten en met elkaar het netwerk versterken. Het mkb is er in mijn ogen ook klaar voor. Als je ERP-software hebt geïmplementeerd en je data op orde hebt, is het een koud kunstje om aangesloten te worden. Dan zie je toegevoegde waarde toenemen. De werknemer die anders tijd kwijt is aan het overkloppen van data kan zich nu richten op interessantere klussen.”

SNELLER

“Data-uitwisseling is essentieel”, zegt Auke Hylarides, product marketing manager bij Exact. “De maakindustrie is een ketenindustrie. De kracht van die keten wordt bepaald door de manier waarop men samenwerkt. John Blankendaal van Brainport Industries zei het al: samen optrekken levert een groot voordeel en je zult in de toekomst meer concurreren met andere ketens dan met andere bedrijven. Achter Brainport Industries zitten niet alleen ASML en Philips, maar een keten van bedrijven die toeleveren en inkopen. Dankzij data-uitwisseling worden fouten in de keten voorkomen en werk je sneller en efficiënter.”

Zijn collega Pieter Hamans - commercial product manager Manufacturing bij Exact - valt hem bij. Die ketenconcurrentie is namelijk niet lokaal over nationaal, maar wereldwijd. “Het mooie is: wij lopen voor als Nederland. De traditionele grootmacht is Duitsland, maar daar is men nog heel huiverig als het gaat om automatiseren en internet. Op sommige plekken bij onze ooster-

buren is het bijvoorbeeld nog altijd moeilijk om te betalen met een bankpasje, en onderweg heb je er niet altijd goed internet. Datzelfde kom je tegen in de industrie. Zo is men er sceptisch over cloudcomputing, terwijl we daar in Nederland ver mee vooroplopen.”

Dat in Nederland de ict-infrastructuur heel goed is, wil niet zeggen dat het altijd crescendo gaat. Wanneer er wordt gecommuniceerd met de buitenwereld, gaat het vaak nog steeds met een e-mail aan een leverancier met een bestelbon. Dit kost tijd om in te tikken, en tijd om daarna weer over te tikken. Hylarides: “Intern is de automatisering vaak op orde, met bedrijfssoftware. Maar het koppelen niet en dus besteden de inkopers alsnog veel tijd aan het manueel aanpassen van de bestellingen in de bedrijfssoftware. De mensen bij de afdeling inkoop zijn zo te veel bezig met operationeel werk, zoals bestellingen invoeren en aantallen aanpassen in de bedrijfssoftware. Dat kan slimmer.”

TONG

Hamans: “We zaten in 2016 met allerlei relevante ERP-leveranciers bij elkaar en hebben ons voorgenomen om data-uitwisseling samen op te pakken. Met een standaard en een organisatie. Datt opzetten duurde helaas langer dan gedacht; zelfs drie keer zo lang.”

Volgens Hylarides moet je niet vergeten dat de bedrijven die SCSN creëren behalve partners met hetzelfde doel ook elkaars concurrenten waren. Hij herinnert zich de setting van de eerste overleggen, in een zaaltje bij TNO in Eindhoven. Economische Zaken was er ook bij en de vraag was hoe we de ERP-stenen aan elkaar konden knopen. “Niemand liet het achterste van zijn tong zien. We zaten bij TNO, want het moest neutrale grond zijn. Iedereen kende elkaar, maar vooral van naam. Dan leg je het idee achter data-uitwisseling voor en je ziet mensen denken: ‘wat zou erachter zitten?’. Maar iedereen zag wel het gezamenlijk belang. Digitalisering is goed voor allemaal, maar alleen als we allemaal meedoen. Wij leveren nu aan ongeveer 10.000 bedrijven die onze handels- of productieoplossing gebruiken, in Nederland en daarbuiten. Wij helpen de keten met het aansturen van de voorraden, inkoop, productie en verkoop. Voor ons is het logisch om daarin verder te gaan, want we zijn ook een onderdeel van een goedlopende keten.”

Over SCSN

SCSN richt zich op de toeleverketens in de maakindustrie. Bij mkb-bedrijven is het ontvangen en versturen van data niet altijd geautomatiseerd. Dit betekent dat data die ontvangen wordt van hun klanten gelezen, geïnterpreteerd en meestal manueel in het eigen ERP-systeem moet worden ingevoerd. Dit kost vaak veel tijd en is foutgevoelig. SCSN vereenvoudigt datadeling in de keten doordat SCSN-berichten automatisch in het ERP-systeem van een aangesloten bedrijf kunnen worden verwerkt. Het SCSN-netwerk is een netwerk van netwerken, waarbij alle services providers/brokers met elkaar verbonden zijn. Hierdoor kan elk maakbedrijf communiceren met alle andere maakbedrijven binnen het SCSN-netwerk, ongeacht bij welke serviceproviders de maakbedrijven zijn aangesloten. Dit wordt mogelijk gemaakt door strikte technische en commerciële afspraken tussen de serviceproviders, die worden beheerd door de onafhankelijke Stichting SCSN.

