

HOE ALPROKON MET ISAH GRIP KREEG OP DE PRODUCTIE

'ONZE PROCESSEN WAREN EEN BLACK BOX'

Alprokon is al decennialang toonaangevend in de markt van deurnaalden, producten die in praktisch elk openbaar gebouw in Nederland te vinden zijn. Toch bleken hun interne processen onoverzichtelijk. Directeur Richard Snel zette daarom een intern transformatieproces in gang. Aanvankelijk kwam de gebruikte ERP-software Isah niet volledig tot zijn recht, maar ook daar bracht hij verandering in. Inmiddels is Isah een centraal onderdeel van de bedrijfsvoering van het Barendrechtse bedrijf, en erin geslaagd de black box te openen.



Door nauwe samenwerking wisten Richard Snel (Alprokon, links) en Jeroen van der Male (Isah) een hoger niveau te bereiken.
Foto: Isah / Alprokon

DOOR TOM CASSAUWERS

Hoewel de naam Alprokon waarschijnlijk onbekend is, is de kans erg groot dat je hun producten hebt gezien of aangeraakt: deurnaalden. Oftewel metalen structuren die de gleuven tussen twee deuren sluiten, om zo ongewenste luchtstromen te voorkomen. Als leider in die markt bevinden de producten van Alprokon zich in praktisch elk kantoor of openbaar gebouw in Nederland. 'We maken sluitsystemen voor dubbele deuren, maar ook andere zaken, zoals dakrandval-beveiligingen', opent Richard Snel, directeur van Alprokon. 'We produceren dus vooral met aluminium. In Nederland kent praktisch iedereen ons product, maar niemand weet wie wij zijn.'

We willen dat veranderen, tegen 2030 moet iedereen ons kennen.'

Alprokon produceert zo'n 45.000 producten per jaar, met een team van 30 mensen. De geschiedenis van het familiebedrijf gaat al even terug. 'In 1970 vonden we de deurnaald uit', vertelt Snel. 'Daar hebben we een patent op. In de decennia erna hebben we 2,5 miljoen van dat soort sluitsystemen verkocht in Nederland.'

BERLIJNSE MUUR

Intern verliepen de processen echter op een wat onoverzichtelijke manier. Toen Snel in 2017 aantrad als directeur, begon hij daarom een intern transformatieproces. Destijds gebruikte Alprokon al Isah; het bedrijf was zelfs een van de eerste gebruikers van de software. 'In het verleden

vroegen we echter vooral maatwerk van ons ERP-pakket. Vanaf 2017 realiseerden we ons dat dit ook nadelen bevat, en dat we behoefte hebben aan een systeem dat ons proces inzichtelijk maakt', stelt Snel. 'Er werd vroeger veel geregistreerd, maar niet gestuurd op basis van die informatie. We hadden een black box genaamd productie. Er waren daar geen grote problemen. Alles wat erin werd gestoken, kwam er terug uit.'

Er werd ook geld verdiend, dus de noodzaak om te veranderen was er lang niet.' Uiteindelijk liep het bedrijf echter tegen zijn grenzen aan. 'Niet alleen vanwege financiële redenen, maar ook omdat we voor een pensioengolf staan. Veel mensen met technische kennis zullen weldra weggaan. We moeten hun kennis dus borgen.'

Isah werd zodoende niet consequent gebruikt. 'In Isah is, normaliter, alles aan elkaar gekoppeld', schetst Snel. 'Een verkooporder creëert een productieorder, en zo gaat het voort. Hier werd een verkooporder erin gezet, en daar stopte het. Overzicht over productie ontbrak. Zij wisten wat ze moesten doen en noteerden op papier welke onderdelen ze gebruikten. Maar na de verkooporder verloren we de controle. Er zat een Berlijnse muur tussen de verkoop, en alles wat daarachter lag.'

PROCESSEN BETER DEFINIËREN

Reden voor de twee partijen om samen de aanpak te veranderen. 'De software alleen is niet genoeg', stelt Jeroen van der Male, business consultant bij Isah. 'Je moet ook je

processen onder de loep nemen.' Snel voegt toe: 'Isah werd voor 2017 niet gebruikt als sturend systeem, maar als notitieblok. Ik kan zeggen dat Isah het niet op die manier had moeten implementeren. Maar we komen uit een periode waar ERP-systemen praktisch altijd compleet op maat werden gemaakt. Tegenwoordig zien we dat een ERP meer is dan enkel software op een computer zetten. Daar wilden we naartoe.' Snel maakte het een van zijn prioriteiten om de situatie te veranderen. Samen met Isah liet hij het bedrijf een traject doorlopen waarbij processen beter gedefinieerd werden, en in software gegoten. De black box werd stap voor stap geopend. 'Bij mijn aantreden zag ik een bedrijf dat het goed deed, maar het beter kon doen. Ik wilde kunnen sturen en weten waar we geld aan

verdienen, en waar niet. Zien wat er werkelijk gebeurde en hoeveel maatwerk er in alles kroop. Daarvoor heb je een goed werkend ERP-systeem nodig.'

HOGER NIVEAU

Door nauwe samenwerking wisten Isah en Alprokon een hoger niveau te bereiken. 'We komen uit een tijd waar een bedrijf zich niet voegde naar de software, maar de software aan het bedrijf werd aangepast', aldus Van der Male.

'WE WETEN NU WAT DE WERKELIJKE KOSTEN ZIJN'

'Soms moet dat natuurlijk, maar soms leidt dat tot moeilijke situaties. Nu is dat aan het kenteren in de ERP-markt. Dat vergt echter ook lef en eerlijkheid van bedrijven. Tegelijk moeten wij kritische vragen durven stellen. Het moet een partnerschap worden.'

'Vroeger faciliteerde Isah vooral', springt Snel bij. 'Nu werden ze een partner. We dagen elkaar uit en proberen elkaar beter te maken. Dat is een hele verandering. Dat is de rol die ik eis van een toeleverancier. Elke leverancier moet een band hebben met ons en durven zeggen waar het beter kan.'

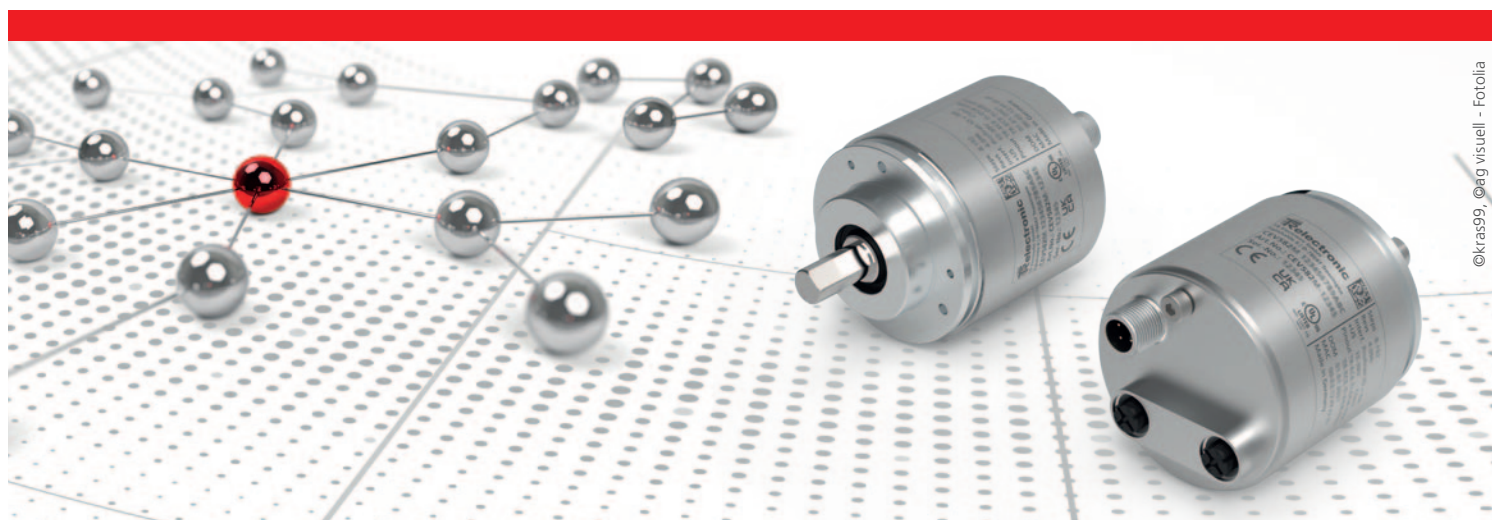
BUS VAN VOORUITGANG

Het transformatieproces is nog niet voltooid, maar Snel plukt nu al de vruchten ervan. 'Het project is voor 90 procent afgerond. We hebben Shop Floor Control ingevoerd. Mensen werken hier nu met tablets op de productievloer. We houden bijvoorbeeld taktijden bij en zien exact welke materialen er gebruikt worden. Elke dag verbeteren we.' Met andere woorden, de black box is open. 'We weten nu wat de werkelijke kosten zijn', toont Snel zich trots. 'En we kunnen verklaren waarom sommige dingen gebeuren. Het is nu veel inzichtelijker.' Dat vereiste tegelijk een omslag in de cultuur. 'Ik gebruik altijd de metafoer van de bus van de vooruitgang in plaats van de kar van de verandering', vertelt Snel. 'Die bus vertrekt en iedereen wordt uitgenodigd om in te stappen. Ik zit aan het stuur, maar als iemand naast me wil komen zitten om te navigeren, dan is die van



harte welkom. Sommige mensen zullen voorin zitten, anderen achterin. Iedereen is uitgenodigd, maar je bepaalt zelf of je instapt.' Ondertussen kocht Snel zich in en is hij nu mede-eigenaar van Alprokon. Voor hem staat het bedrijf symbool voor innovatie. 'We zijn af en toe rebels en durven de grenzen op te zoeken. Zo hebben we net een niet-brandwerende deur brandwerend gemaakt. Gewoon door enkele van onze producten aan te brengen op een gewone deur. Daar gooien we hoge ogen mee. Het zou een enorme stap vooruit zijn voor brandveiligheid. Dat soort innovaties redt levens.' ●

- www.alprokon.com
- www.isah.com



©kras99, ©ag visuell - Fotolia

Wij kunnen er voor zorgen dat mens en machine veilig samen kunnen werken! Nu ook in RVS uitvoering!

- _ Safety in 58mm behuizing. Nu ook in RVS uitvoering voor agressieve omgeving!
- _ SIL 3 en SIL 2 gecertificeerd.
- _ Beschikbaar in Profinet/Profisafe, Ethernet IP/CIP Safety, Powerlink/Open Safety en CANopen Safety!

PROFI
NET

PROFISAFE

CANopen
safety easy to use

EtherNet/IP

ETHERNET **POWERLINK** open **SAFETY**

TR-electronic

www.tr-electronic.nl