



“ Met Prodin standaardiseren
en digitaliseren we processen,
daarvan plukken we nu
de vruchten

”



“Registratie aan welke deur de storing is geweest en welke onderhoudswerkzaamheden zijn verricht levert waardevolle managementinformatie op voor Matex en de klant’

Met Prodin standaardiseren en digitaliseren we processen, daarvan plukken we nu de vruchten

“De productconfigurator, de serviceondersteuning en de financiële functies maken dat dit pakket echt is geschreven voor onze business.” De uitspraak is van André aan de Stegge, directeur van Matex Deuren in Utrecht. De middelgrote onderneming verkoopt en monteert niet alleen bedrijfsdeuren, maar verzorgt ook de service en onderhoud ervan. “Waar concurrenten demontage en afvoer aan de opdrachtgever overlaten, bieden wij onze klanten een turn-key oplossing. We leveren al deze diensten zelf.”

De bedrijfsdeurenleverancier groeit gestaag door. De verhouding tussen verkoop en productie van deuren enerzijds en service en onderhoud anderzijds bedraagt zestig en veertig procent. Het aandeel service en onderhoud neemt toe. “Vrijwel alle deuren zijn gemaakt op basis van specifieke klantwensen en zo is eigenlijk elke deur uniek. Je ziet de markt wel iets veranderen. Het

aandeel nieuwbouw zal iets afnemen en de vraag naar beter isolerende bedrijfsdeuren groeit. Ik denk dat we goed gepositioneerd zijn om te profiteren van deze ontwikkeling. Bijvoorbeeld omdat we sterk zijn in service en onderhoud, mede dankzij Prodin.”

Van eilandautomatisering naar volwaardig ERP

De keuze voor de Prodin ERP-software is er opvallend genoeg een die zowel zestien jaar geleden als recent opnieuw is gemaakt. In 2004 maakte Matex de keuze voor Prodin. “Tot die tijd hadden we slechts een boekhoudpakket en zou ik het applicatielandschap omschrijven als ‘eilandautomatisering’. Om daar meer structuur en eenheid in aan te brengen, zochten we een ERP-systeem waarin we naast de financiële processen ook de offertes en orders konden configureren en de service en de onderhoudsadministratie konden bijhouden. Tijdens het selectieproces kwamen we in contact met een collega-ondernemer

in de branche die met Prodin werkte. Dat maakte snel de mogelijkheden van de software duidelijk. Het pakket bleek uitstekend op onze werkzaamheden toegesneden.”

Nieuwe ERP-keuze

Matex Deuren gebruikte de software jarenlang naar volle tevredenheid. Toch startte de deurenleverancier in 2018 een zoektocht naar een opvolger van Prodin. “Na de upgrade van P3 naar Business Workplace liepen we tegen een aantal onvolkomenheden aan. Die waren niet allemaal direct verholpen en we dachten dat we met andere ERP-software onze uitdagingen konden oplossen. Dat bleek helaas niet te kloppen. Begin 2019 startten we met de uitrol van de software afkomstig van een andere leverancier. Maar, als je overgaat naar een ander pakket, merk je pas goed wat er standaard al in Prodin is geregeld voor je. Lang verhaal kort, die nieuwe software-implementatie hebben we stopgezet. Het stopzetten van de samen-

werking met de nieuwe leverancier was weliswaar een dure, maar tegelijkertijd ook een gouden beslissing.”

Upgrade naar Business Workplace

Inmiddels waren de onvolkomenheden uit Prodin Workplace opgelost. “Wat vanuit Prodin heel goed was, was blijven langskomen. Sowieso is het contact altijd goed geweest. Uiteindelijk viel het een en ander samen en hebben we besloten alsnog door te gaan met de upgrade naar Business Workplace. Prodin past gewoon heel goed bij ons bedrijf, we verkopen immers geen snoepjes. De software is echt ingericht op handels-, service- en onderhoudsactiviteiten.”

‘Processen moeten logisch zijn, daarmee voorkom je fouten’

Aan de Stegge geeft een voorbeeld van waarin het ERP van de andere leverancier tekort schoot. “Bij het inlezen van contracten moesten we allerlei omwegen maken. Vervolgens waren we gedwongen om servicebonnen handmatig naar klanten te mailen, terwijl dat in Prodin standaard is geregeld. De logica van bedrijfs- en softwareprocessen is iets wat de directeur enorm waardeert. “Sommige zaken moeten op een bepaalde manier verlopen. Simpelweg omdat

je daarmee verwarring voorkomt en dus ook fouten. Neem Kwik-Fit, een klant van ons. Als zij een storing melden, dan gaat de getekende werkbond automatisch naar het hoofdkantoor. Als er een offerte is aangemaakt en we willen die promoveren naar een opdracht, dan is dat ook een gestandaardiseerde handeling. Daarnaast is ook de productconfigurator een standaardelement. Als Matex realiseerden we ons des te meer dat we het best goed voor elkaar hadden. De voor de ERP-transitie samengestelde werkgroep was erg blij dat we teruggingen naar Prodin.”

Aanpassen werkwijze

De beslissing om de focus weer volledig op Prodin te leggen, betekende feitelijk een continuering van de volgens Aan de Stegge fijne samenwerking sinds 2004. “De consultant vanuit Prodin kent onze processen door en door, weet wat hij moet doen en wat wij belangrijk vinden. De keuze voor de ERP-software heeft in het verleden ook onze werkwijze iets aangepast. Offertes werden vroeger in Word gemaakt. In Prodin moet er eerst een relatie aangemaakt worden vervolgens creëer je een offerte met de productconfigurator. Het voordeel hiervan is onder andere een goed overzicht van alle offertes die je aan een klant gemaakt hebt.”

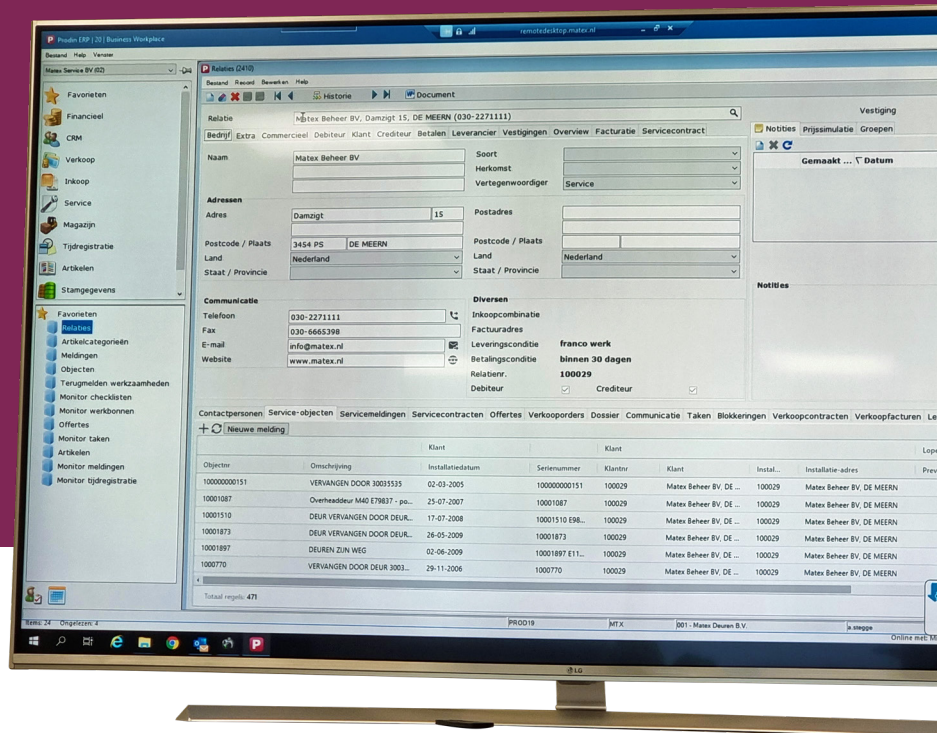
Met standaardisatie naar correcte data

Prodin heeft volgens de directeur vanaf dag één bij Matex Deuren geholpen met het doorvoeren van een standaardisatie in de processen. “Zie het aanmaken van een relatie, maar ook het invoeren van plaatsnamen. Dat kan maar op een manier. Dit heeft consequenties voor de werkwijze, maar het schept duidelijkheid. Is er een storing, dan maken we eerst een relatie aan. Dat geldt ook voor het bestellen van onderdelen. Het resultaat is dat de data in het ERP goed is en helder voor de gebruikers. We hebben uitgebreide procedures voor het invoeren van gegevens gemaakt.”

Servicemonteurs profiteren van geautomatiseerde stappen

De focus op standaardisatie uit zich vandaag de dag in meer efficiency. Dat is bijvoorbeeld goed zichtbaar aan de servicekant van de onderneming. Zodra een klant van Matex Deuren een storingsmelding doet, dan zet de binnendienst deze direct door naar een servicemonteur. “Vervolgens verlopen diverse stappen geautomatiseerd. Zodra de monteur zijn werk gereed heeft, gaat de digitale werkbond naar de backoffice

'Prodin past gewoon heel goed bij ons bedrijf, we verkopen immers geen snoepjes. De software is echt ingericht op handels-, service- en onderhoudsactiviteiten'.



en klant. In principe kan er dan, na een check, dezelfde dag nog gefactureerd worden. Tevens registreren we aan welke deur de storing is geweest en welke onderhoudswerkzaamheden zijn verricht. Dit levert waardevolle managementinformatie op voor Matex en de klant. Ook eventuele vervolgacties die de monteur vaststelt, komen digitaal bij de backoffice binnen."

Efficiënte verwerking van inkoopfacturen

Waar voorheen elke inkoop geprint werd en langs diverse bureaus moest,

worden de facturen digitaal opgeslagen en digitaal gefiatteerd. "Dat is echt een enorme efficiëncyslag die we hebben gemaakt. We plukken de vruchten van onze digitalisering."

'Alle data over alle deuren eenvoudig oproepbaar'

Aan de Stegge tovert op een groot scherm een overzicht van alle storingsmeldingen die bijvoorbeeld op een dag zijn ontvangen. "Dat is data die we nu digitaal hebben. Daarmee is ook alles aan data over alle deuren en bijhorende

technische dossiers eenvoudig oproepbaar. Zie dat maar eens over te zetten naar een nieuw systeem. Is het nodig om een veermaat op te zoeken, dan kost dat nauwelijks moeite. Daaraan liggen zowel de gestructureerde invoer van gegevens als Prodin ten grondslag. We plukken de vruchten van onze digitaliseringsstappen. Kun je je voorstellen dat je iets voor een klant moet terugzoeken waarvan je heel veel deuren in je systeem hebt staan? Nu kost dat bijna geen tijd."



'Kun je je voorstellen dat je iets voor een klant moet terugzoeken waarvan je heel veel deuren in je systeem hebt staan? Nu kost dat bijna geen tijd'

'Heeft de monteur zijn werk
gereed, dan gaat de digitale
werkbbon naar de backoffice en
klant. In principe kunnen we
nog dezelfde dag factureren"





“

Magazijnomgeving over naar warehousemodule

De magazijnomgeving vormt een nieuw hoofdstuk in de digitalisering van de bedrijfsprocessen. “Stap voor stap gaan we over op de warehousemodule van Prodin. Daarmee ontstaat er meer zicht op wat we wel en niet op voorraad hebben. Dat is ook het belangrijkste doel, want voor een bedrijf als dit is het niet verkeerd om voldoende voorraad te hebben. Al met al denk ik dat als we dit gereed hebben we een solide basis hebben staan voor de komende jaren.”

- André aan de Stegge -

”

Matex Deuren BV

Damzigt 15

3454 PS De Meern

T +31 (0) 227 11 11

info@matex.nl

“

Wilt u weten wat de ERP-oplossing Prodin voor u kan betekenen,
neem dan contact met ons op:

Prodin Business Solutions

Franciscusweg 219J

1216 SE Hilversum

T +31 (0)88 808 11 00

sales@prodin.nl

”

Prodin

Business Solutions