

“JOBREGISTRATIE ALS BASIS VOOR SNELLE NACALCULATIE”

MEIRLAEN MINIMALISEERT DE ADMINISTRatieve ROMPSLOMP

Bij Meirlaen gebeurde de jobregistratie aanvankelijk schriftelijk. De eerste zorg van operatoren is echter het afleveren van een goed product. Soms wordt de tijd daarbij uit het oog verloren, waardoor het exact inschatten van het aantal werkuren per handeling niet altijd even evident is. Los daarvan kon men de bestellingen van dezelfde klant niet groeperen en gegevens terugvinden was al evenmin vanzelfsprekend. Vanwege die problemen besloot de zaakvoerder te investeren in een beheerprogramma dat meer op de metaalsector is afgestemd.

Door Kevin Vercauteren



Meirlaen draait en freest zowel stukwerk als de kleinere tot middelgrote series

BEDRIJFSVOORSTELLING

Snelle groei

Zoals zoveel kmo's in de sector begon Meirlaen bvba als een heel bescheiden eenmanszaak met een werkatelier van nauwelijks 120 m². In 1995, een jaar na de oprichting, stapte de echtgenote van zaakvoerder Geert Meirlaen mee in de zaak. Nog iets later was men al toe aan de eerste werknemer. Met drie mensen in dienst werd het gebouw in Heusden-Destelbergen al snel te benauwd. Men ging op zoek naar een grotere uitvalbasis. Die vond men in Merelbeke, waar het huidige gebouw staat. Aanvankelijk was de site 1.000 m² groot, maar in 2008 werd die oppervlakte nog verdubbeld. Momenteel werken er zeven mensen in het metaalbedrijf.

Activiteiten en klanten

In al die jaren is de kernactiviteit dezelfde gebleven: CNC-draaien en -frezes. Aan andere

bewerkingen waagt Meirlaen zich niet. Voor zijn twee specialiteiten investeert het bedrijf in machines uit de hogere prijsklasse, maar niet in exemplaren die beide bewerkingen combineren. De insteltijden daarvan liggen volgens de zaakvoerder immers te hoog, waardoor men niet flexibel genoeg zou zijn. De activiteiten bakent de firma dan wel nauw af, het klantenprofiel houdt men het liefst zo breed mogelijk. Domotica en machinebouw zijn sectoren die Meirlaen er graag bij neemt.

“Als toeleverancier is het te gevaarlijk om zich louter op één of twee sectoren te richten”, aldus de zaakvoerder. Een goed gevuld orderboek in tijden van zware crisis bewijst wellicht zijn gelijk. Supergrote klanten met nagenoeg onmogelijke eisen qua prijs hoeven voor hem niet. “Met relatief kleine series of 'tussendoor'-stukken die de klant snel nodig heeft, houdt men de machines even goed draaiende.”

TE ALGEMEEN BEHEERPROGRAMMA

Elk softwarepakket heeft zijn sterke kanten. Het komt er alleen op aan deze te 'matchen' aan de administratieve noden van uw bedrijf. En precies daar knelde het schoentje bij Meirlaen, waar men een best wel degelijk, maar algemeen boekhoudprogramma gebruikte voor de afhandeling van de dagelijkse gang van zaken.

Echter, voor een metaalverwerkend bedrijf bestaan er meer aangepaste programma's dan dit algemene handelspakket. Een voorbeeld ter verduidelijking: boekhoudprogramma's gaan uit van de simpele logica aankoop-verkoop. Helaas liggen de zaken iets complexer. Zo hangt de verkoopprijs per stuk onder meer af van het aantal stuks en de effectief gepresteerde uren.

aantal uren onderschat. Zoiets gebeurt onbewust, gewoon omdat de prioriteit van de operatoren elders ligt, namelijk bij de technische kant van het proces.

Een overvloed van leveringsbonnen

Per order één leveringsbon, zo ging het er bij Meirlaen aan toe voor de installatie van het nieuwe beheerprogramma. Zeker in de metaalsector leverde dat onnodig veel papierwerk op. Niet zelden zal een klant na zijn originele bestelling een dag later nog extra stuks aanvragen. Doordat die bestellingen niet op één bon konden worden gecombineerd, leidde dat tot een heuse administratieve rompslomp en vaak ook verwarring bij de klanten die verschillende leveringsbonnen moesten handtekenen.

“Elk SOFTWAREPAKKET HEEFT ZIJN STERKE KANTEN. HET KOMT ER ALLEEN OP AAN DIE TE 'MATCHEN' AAN DE SPECIFIEKE NODEN VAN UW BEDRIJF”

Schriftelijke bestellingen

Nog een probleem vormde de ontbrekende koppeling tussen enerzijds de artikels of leveranciers en anderzijds een template voor de bestellingen. Aangezien die werden gegroepeerd, betekende dat voor de desbetreffende bediende heel wat opzoekingswerk. Een terugkomend pijnpunt overigens. Tevens gebeurde de bestelling bij de leveranciers nog schriftelijk. Kortom, het kon eenvoudiger.

SOFTWAREPAKKET OP MAAT VAN DE METAALSECTOR

Niemand bij Meirlaen was echt helemaal tevreden over de net

MEIRLAEN IN EEN NOTENDOP

BEDRIJFSVORM	bvba	
VESTIGINGSPLAATS	Merelbeke	
JAAR VAN OPRICHTING	1994	
TOTALE OPPERVLAKTE	2.000 m ²	
ACTIVITEITEN	CNC-draaien en -frezes	zaakvoerder Geert Meirlaen
KLANTEN	<ul style="list-style-type: none"> • industrie • machinebouwers • domotica 	
PERSONEEL	9 werknemers	
PRODUCTIE	gem. 10 ton per maand	
MACHINEPARK	<ul style="list-style-type: none"> • 2 CNC-draaibanken • 4 CNC-freesmachines 	

nieuwbouwgedeelte

Uurregistratie op papier

Veel projecten worden in regie verrekend. Bij de facturatie hangt veel af van het aantal werkuren dat in een bepaald project is gestopt. Onmiddellijk rijst dan de vraag: hoe registreer je die cruciale parameter? Bij Meirlaen gebeurde dat schriftelijk op een werkfiche. Afgerond op een kwartier dienden de operatoren op te schrijven hoe lang ze aan een project hadden gefreesd dan wel gedraaid en hoeveel stuks ze in die tijd hadden klaargekregen. Deze werkwijze leverde niet altijd de meest correcte resultaten op. Af en toe werd het

beschreven werkwijze, die qua gebruiksgemak in gebreke bleef. Toen een klant vertelde dat de orderverwerking bij hem een stuk eenvoudiger verliep, besloot men dan ook contact op te nemen met Kris Tanghe van software-leverancier ETS Informatics. Zo kwam men tot een vruchtbare samenwerking.

Vanuit standpunt productie

Admin2Win vertrekt vanuit een heel andere invalshoek dan zuivere boekhoudprogramma's. Hier staat de productie centraal. Beginnend vanuit de offerte maakt de verantwoordelijke bediende een order op, de eerste en meteen ook de belangrijkste stap. Zodra het order goed ingegeven is, kunnen alle gegevens daaruit worden gehaald. Het order bevat namelijk de gegevens van de klant maar ook de bestelde stuknummers, hun aantal, de prijs etc. Per stuknummer zitten de benodigde grondstoffen of artikels gelinkt en het vooropgestelde aantal uren ... samengevat alle gegevens die nodig zijn voor zowel het geven van de productieopdracht als voor de opmaak van de diverse leveringsbonnen.

Tijdsregistratie

Een scherpe en eerlijke prijs begint bij een juiste inschatting van de gepresteerde uren. Dankzij het scannersysteem weet men op de minuut precies hoeveel uren een operator met een taak zou is geweest. Tel dat op en men weet exact hoeveel tijd een bepaald project in beslag heeft genomen. Hoe werkt het? Elke operator heeft een unieke barcode, net als elke machine. Begint de operator aan een bewerking, dan scant hij die eerst in. Die procedure herhaalt hij bij aanvang van elke taak. "Belangrijk, de start van een nieuwe bewerking zet de oude niet automatisch stop. Dat is erg interessant voor wie veel draait en freest aangezien de machine veelal blijft draaien terwijl de operator al lang aan een andere opdracht is



De schriftelijke jobregistratie van vroeger is vervangen door een digitaal systeem van scanners dat alle taken nauwgezet bijhoudt

begonnen", zegt Tanghe. "Om een bewerking te eindigen kan de operator zich ofwel uitscannen of de eindtijd manueel intypen op een pc centraal opgesteld in de werkplaats."

Automatische facturatie

In het order staan de gegevens over een klant, hoeveel stuks hij heeft besteld, wat daarvan de prijs is etc. Elke nieuwe bestelling van die klant kan dus makkelijk worden bijgevoegd. Bovendien bevat het programma een rechtstreekse link van het order naar de leveringsbon. Zeer handig voor de gebruiker. Een leveringsbon wordt eenvoudig opgemaakt via het afpunten van de oorspronkelijke orderlijnen. Zodra het volledige order uitgeleverd, wordt dit automatisch op afgewerkt gezet. Bij de automatische facturatie van leveringsbons worden de verschillende leveringen afzonderlijk vermeld.

Per klant een volledig overzicht

Op voorwaarde dat het order

correct is ingegeven, biedt het programma per klant een mooi overzicht van wat er is geleverd en wat nog openstaat. Deelleveringen kunnen op die manier geen verwarring meer zaaien. Hoe vaak gebeurt het immers niet dat een klant de eerste drie à vier stuks onmiddellijk nodig heeft terwijl de rest later mag worden geleverd? Dankzij het programma zal de gehele bestelling in de juiste aantallen uw klant bereiken.

"BEGIN BIJ EEN GOEIE BASIS: ORDERINGAVE EN FACTURATIE. ZODRA JE DAT ONDER DE KNIE HEBT, KAN JE EXPERIMENTEREN MET DE ANDERE MOGELIJKHEDEN DIE HET PROGRAMMA BIEDT"

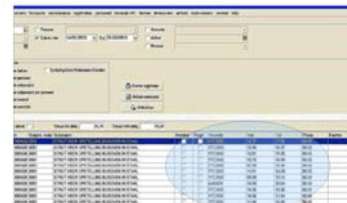
CONCLUDEREND

Begin bij de basis

"De overgang naar het nieuwe beheerprogramma is zeer vlot verlopen", zegt Geert Meirlaen. "De leverancier heeft namelijk zelf alle klanten en stuknummers overgezet naar het nieuwe programma. Het is ook voldoende gebruiksvriendelijk, waardoor we van de meeste mogelijkheden al gebruikmaken, al raad ik iedereen aan stap voor stap te werken. Begin bij een goeie basis: jobregistratie, orderingave en facturatie. Zodra je dat onder de



Twee barcodes: één voor de operator en één voor de selectie van de machine



Van iedere operator kent men zijn activiteiten

knie hebt en de algemene filosofie achter de software doorhebt, kan je experimenteren met de andere mogelijkheden die het programma biedt."

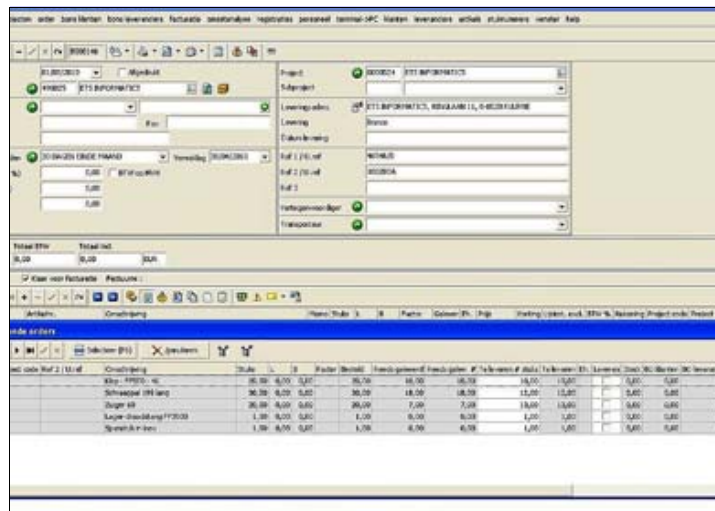
Opslaan en terugvinden van gegevens

"Een van de belangrijkste voordelen is het gemak waarmee je gegevens kunt opslaan en terugvinden. Vroeger verloren we daarmee tijd, terwijl we nu met een paar muisklikken alles kunnen raadplegen. Vele gegevens zijn ook op diverse manieren te bereiken, omdat ze allemaal via het order aan elkaar zijn gelinkt."

Correct beeld van de prestaties

Door het gebruik van de scanners wordt elke taak voor iedere operator zeer accuraat geregistreerd, een zege voor de nacalculatie. Vergelijken van recente werktijden tegenover vroeger wordt kinderspel. Tot slot bieden de gegevens een uitstekende basis voor een eventuele voorcalculatie. En de operator? Die hoeft zich alleen nog bezig te houden met waar hij goed in is: het afleveren van een kwalitatief product. □

Verscheidene bestellingen van dezelfde klant kunnen samen in één leveringsbon



Vanuit het order kan men heel makkelijk het stuknummer kiezen

