

“Ons vak is een vak apart, daarom was het enorm belangrijk de interne organisatiekennis en externe ICT-kennis optimaal op elkaar af te stemmen. Daarin zijn we geslaagd.”

*Diederik Roo, Rollocate*

## Voor elk gevelproject vormt ERP de basis



Diederik Roo,  
Directeur Rollocate



Tekst: Karen Bos

## Rollocate bouwt aan toekomst met Pulse

Rollocate Group bestaat naast Rollocate uit de zustermaatschappijen Gorter Ramen en Deuren, Eland-Brandt, Mohrmann, FlexGlass, Alurage Gevelbeheer en Kumij. Het specialisme van Rollocate is kennis, ervaring en vakmanschap in alle facetten van gevelbouw. Klanten worden op hun wenken bediend met nieuwbouw- en renovatieoplossingen in aluminium, kunststof, staal en glas. Het Rollocate Technisch Opleidingscentrum in Staphorst en Almelo waarborgt de nieuwe instroom en re-integratie van mensen. Wereldwijd vinden de in Nederland en Hongarije geproduceerde totaalconcepten hun uiteindelijke plek in de meest uiteenlopende utiliteits- en woningprojecten. Dat een degelijk ERP-systeem voor dit multidisciplinaire bedrijf een must is, is geen wonder.

Rollocate is een productiebedrijf en een projectorganisatie. Die combinatie maakt het beheersen van bedrijfsprocessen lastig. Aan de ene kant moet de productie optimaal draaien, terwijl aan de andere kant projecten om flexibele exacte levertijden vragen. De profielen in diverse materialen worden in bulk aangeleverd en vervolgens verwerkt tot een specifiek product. Werken met stuklijsten is onmogelijk. De werkvoorbereiding levert altijd maatwerk.

Diederik Roo, directeur: “We hadden een softwarepakket waar we 22 jaar mee hebben gedraaid. We zijn een projectgestuurde

organisatie, dus goede beheersing van onze projecten is essentieel om resultaten te meten. Het voormalige systeem had een hele goede projectenmodule en daarom hebben we het zo lang gebruikt.

Toen de leverancier zou gaan stoppen met het updaten van de software, was onze server tegelijkertijd aan het einde van de levensduur. De noodzaak om op een andere ICT-oplossing over te gaan, was geboren.”

### Op zoek naar de juiste mix

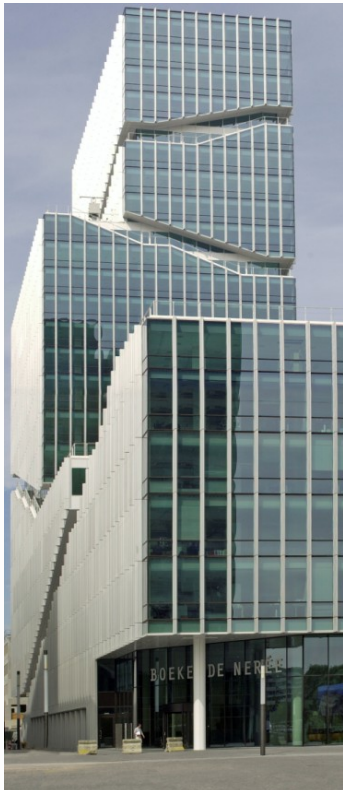
Roo vervolgt: “Onze zoektocht naar een passende oplossing voor ons maatwerksysteem

begon. Omdat we het belang van draagvlak binnen de organisatie niet onderschatten, hebben we een stuurgroep opgericht met key-users van alle disciplines binnen ons bedrijf. Uit een aantal aanbieders maakten we de keuze voor

een ander pakket dan Microsoft Dynamics AX. Het zag er veelbelovend uit qua prijs en qua mogelijkheden. Toen we vervolgens een deelopdracht ter uitwerking gaven, bleek dat vrijwel alles onder meerwerk viel.

***“Planning is een enorme meerwaarde van Microsoft Dynamics AX, want de artikelbehoefte datum schuift mee met de planning. Hierdoor is het productieproces veel meer just in time geworden.”***

## Voor elk gevelproject vormt ERP de basis



Dat was niet de bedoeling. Microsoft Dynamics AX van Pulse was runner up. "De flexibele standaardoplossing waardoor we zelf waar nodig maatwerk zouden kunnen maken in combinatie met de continuïteit die Microsoft biedt en de branchekennis van Pulse, gaven de doorslag." Geleerd van de eerdere ervaring vroeg Rollocate Pulse om een all-in prijs. Met alles wat op het verlanglijstje stond, liep de investering voor het totaalplaatje aardig in de papieren. Roo: "Maar Pulse was wel realistisch. In overleg is besloten om stap voor stap te investeren. Op deze manier zijn we samen qua ERP-oplossing en de invulling daarvan tot de juiste mix gekomen."

### Mensen sleutel tot succes

Er werd besloten een aantal licenties aan te kopen met daarbij een vast tarief voor de ondersteuning van een Pulse consultant. Intern zijn drie mensen aangesteld om het traject te begeleiden en te implementeren. Zowel de Rollocate programmeur als consultant zijn meegegroeid met de Pulse consultant, zodat zij helemaal ingevoerd zijn geraakt in Microsoft Dynamics AX. Daarnaast hebben de key-users een essentiële rol gespeeld. Roo: "Ons vak is een vak apart, daarom was het enorm belangrijk de interne organisatiekennis en externe ICT-kennis optimaal op elkaar af te stemmen. Daarin zijn we geslaagd."

### Standaard en maatwerk

Rollocate startte met de implementatie van het financiële gedeelte. Dennis Koning, Hoofd ICT: "Dat proces is zonder veel veranderingen gerealiseerd. Werkvoorbereiding/calculatie

was een ander verhaal. We wilden persé calculaties én werkvoorbereiding in één pakket onderbrengen, zodat uit dezelfde bron de gegevens opgehaald worden en totalen worden berekend. Voorbeelden hiervan zijn de artikelbehoefte en prognoses." Koning vervolgt: "Verder zetten we AXtension<sup>®</sup> oplossingen in. Dat zijn standaard oplossingen die vanuit een breder marktperspectief ontwikkeld zijn, waardoor je als Rollocate automatisch profiteert van deze kennis. Tegelijk elimineren deze oplossingen maatwerk. En bij een update van Microsoft Dynamics AX gaan ze gemakkelijk mee."

### Uit voorraad

De profielen die Rollocate gebruikt, worden per project op maat toegesneden aan de door de klant gevraagde toepassing. Roo: "Een artikelnummer kan in verschillende configuraties besteld worden. Dat leidde in het verleden tot een wildgroei aan artikelnummers die vaak eenmalig gebruikt werden en bovendien moeilijk logistiek gestuurd konden worden. Door Microsoft Dynamics AX is Rollocate ook de profielen op voorraad gaan bestellen. Nu is elke configuratie van een profiel opgehangen aan een artikelnummer met de AXtension<sup>®</sup> Configuration Management. Al met al een grote omslag, die in de toekomst ook mogelijkheden biedt voor bijvoorbeeld barcodes."

### Meer just-in-time produceren en leveren

In de oude situatie ontstond nog wel eens discussie over de urenbesteding. Dat leverde spanningsvelden op in het proces van verkoop, projectleiding, engineering en productie.

"Rollecate is een veeleisende klant, maar wij hebben gemerkt dat Pulse hier goed mee om kan gaan. Het resultaat tot nu toe is geslaagd."

*Dennis Koning, Rollecate*

## Voor elk gevelproject vormt ERP de basis



De project- en productieuren zijn nu gekoppeld, waardoor tijd en arbeid met elkaar gematcht zijn. Door middel van AXtension® Visual Project Planning is de klantbehoefte en de planning geïntegreerd. Koning: "Dat is een enorme meerwaarde van Microsoft Dynamics AX, want de artikelbehoefte datum schuift mee met de planning. Hierdoor is het productieproces veel meer just-in-time geworden. Het samenspel met AXtension® Project Delivery Schedule garandeert daarnaast ook just-in-time levering op het werk."

### **Vooral op efficiëntie resultaat geboekt**

Roo: "De afdeling administratie is veel efficiënter gaan werken. Waar we voorheen dertien mensen nodig hadden, kunnen nu zeven medewerkers het werk aan. Dat is vooral te danken aan de eenmalige invoer van gegevens aan de basis van elk project en AXtension® MatchPoint. Inkoopfacturen zitten door middel van inscannen direct in het systeem. Dat betekent geen dubbel werk meer en de foutkans is enorm afgenomen. Ook de flattering in de workflow door de diverse bevoegden gaat automatisch. Zo kunnen we meer profiteren van bijvoorbeeld betalingskortingen. Het is ons doel het hele handmatige proces te laten verdwijnen, waardoor uiteindelijk de inkoopfactuur matcht met de factuur.

In de bouw vragen verschillende partijen een offerte aan voor een en hetzelfde project. Voorheen hadden we hierin geen inzicht. Door AXtension® Project Relationship Management is daar verandering in gekomen.

Nu kunnen we zien wie op welke projecten inschrijft en daaraan is een scoringskans gekoppeld. Geen invoer van dubbele projecten en dus geen dubbele cijfers in de omzet. Daarnaast zijn alle relaties rondom een project inzichtelijk. Dit alles samen heeft geleid tot veel nauwkeurigere managementinformatie die veel sneller beschikbaar is."

### **Voortschrijdend inzicht**

Het hele implementatieproces heeft geleid tot andere inzichten. Koning: "Er is altijd een spanningsveld tussen het aanpassen van de processen of de ICT. Vanuit het verleden waren we gewend om alles volgens maatwerk te doen. Daardoor hebben we in eerste instantie de ICT aangepast aan onze processen. Maar al doende leert men, dus nu werken we steeds meer toe naar werkwijzen die binnen de standaard passen. Daardoor houden we beter grip op het systeem en updates zijn eenvoudig door te voeren."

### **Blijven groeien**

Koning: "Rollecate zelf is reeds geruime tijd live. Het is ons streven om alle bedrijven in de groep in september 2010 live te hebben. Daarna gaan we verder optimaliseren. Zo staan een HRM-module, RFID, barcodes, AXtension® Wireless Warehousing, Wet Keten Aansprakelijkheid en wellicht de overgang naar de volgende versie op ons verlanglijstje. We zijn dus nog lang niet klaar, maar hebben nu al een grote sprong voorwaarts gemaakt. Rollecate is een veeleisende klant, maar wij hebben gemerkt dat Pulse hier goed mee om kan gaan. Het resultaat tot nu toe is geslaagd."

Onderdeel van Rollecate:

**gorter**

**FLEXGLASS** BV

**ELAND-BRANDT**  
RAMEN EN DEUREN

**KUMI**  
KOZIJNEN

**GevelBeheer**  
Nederland

## Voor elk gevelproject vormt ERP de basis

### Facts & figures

Aantal medewerkers: 750

Versie: Microsoft Dynamics AX

Aantal gebruikers: 200 gebruikers

Vestigingen: tien, negen in NL en één in Hongarije

Implementatie: 2007 tot heden bij zusterbedrijven

### Toegepaste AXtension® - oplossingen

Project Delivery Schedule

Configuration Management

MatchPoint

Visual Project Planning

Project Relationship Management

### Pulse

Pulse is uniek en staat synoniem voor kwaliteit en betrokkenheid. Pulse biedt in haar focusmarkten de meest complete Microsoft Dynamics™ AX oplossing voor het volledige bedrijfsproces en dat combineren wij met kennis van uw branche. Wij stellen u daarmee in staat méér uit uw organisatie te halen. Of het nu gaat om uw mensen, processen of technologie... uiteindelijk gaat het om return on investment. Geld verdienen dus.

Met onze uniforme en praktijkgerichte projectaanpak, zijn we in staat niets minder dan topkwaliteit te leveren. Onze lat ligt hoog.

En dat vertaalt zich naar enkele feiten die wij u niet willen onthouden:

- Iedere implementatie van Pulse is live gegaan
- Wij spreken de taal van uw branche
- We zijn betrokken; het lijkt alsof onze mensen bij u werken.

Om de juiste en snelle manier van service te bieden, werkt Pulse met 80 medewerkers vanuit twee vestigingen in Venlo en Deventer. Pulse behoort tot de absolute top in Nederland. Naast kwaliteit vormen klanttevredenheid en branchekennis de rode draad in onze dienstverlening. Uit onderzoek van Microsoft blijkt dat we vijf jaar op rij de hoogste klanttevredenheid hebben binnen het Microsoft partnerkanaal in Nederland. En dat tekent Pulse.

### Pulse Business Solutions

Kantoor Venlo

Jan van Riebeeckweg 19

NL-5928 LG VENLO

Kantoor Deventer

Zutphenseweg 29 d3

NL-7418AH DEVENTER

T. +31 (0)88 424 28 28

F. +31 (0)88 424 28 29

I. [www.pulse.nl](http://www.pulse.nl)

E. [info@pulse.nl](mailto:info@pulse.nl)