

FIELDLAB SMART CONNECTED SUPPLIER NETWORK LIGT (VÓÓR) OP KOERS

KETENSAMENWERKING ZONDER HOBBELS

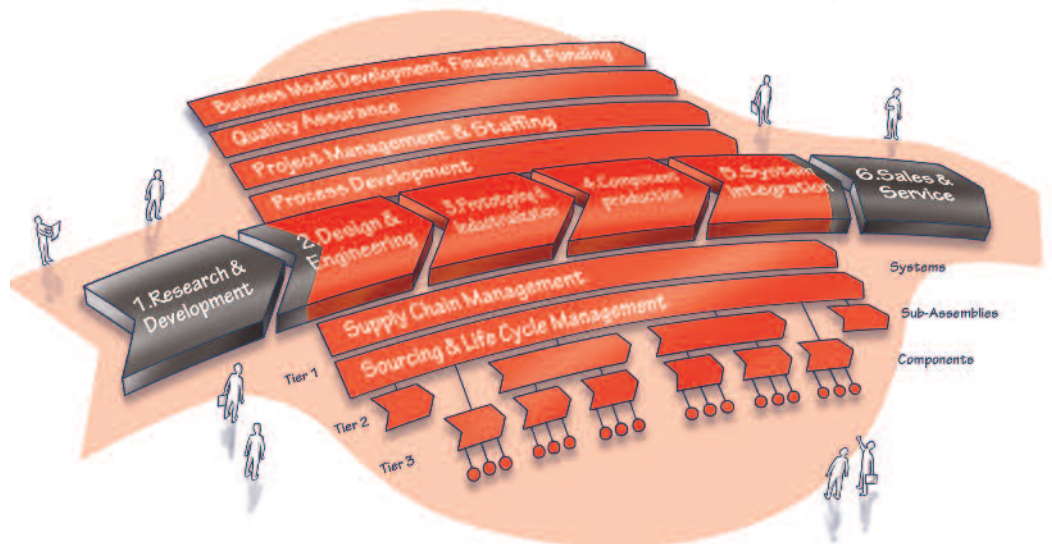
Een 'stekker' die ordergegevens automatisch, foutloos, veilig, sneller en ook nog eens goedkoper door de hightech toeleverketen laat stromen. Daar werkt het Fieldlab Smart Connected Supplier Network (SCSN) hard aan. Dat loopt best gesmeerd, zeggen projectleider Peter Laloli (TNO) en Arthur van Hout (ict-/tqm-manager bij KMWE). 'Hoe meer bedrijven straks meedoen, hoe groter het voordeel voor ieder.' Maar eerst laten zien dat het werkt.

DOOR PIM CAMPMAN

Premier Mark Rutte en FME-voorzitter Ineke Dezentjé Hamming gaven in april, op de Hannover Messe, het startsein voor 'Smart Industry' Fieldlab SCSN. Ambitie: een stevige push geven aan samenwerken en informatie delen in de hightech toeleverketen door 'hobbels' in de verwerking van ordergegevens op te ruimen. Peter Laloli schildert hoe dat nu gaat: 'De oem'er stuurt in een pdf een order naar de *first tier supplier*. Die legt dat handmatig, door getalletjes overtypen, in zijn ERP-systeem vast. Waarna hij orders stuurt naar zijn *second tiers* – en zij op hun beurt naar hun *third tiers*. Orders van een ASML of Philips gaan soms vijf lagen diep de keten in. Kortom, lange en complexe trajecten. De dynamiek wordt nog verder verhoogd doordat de lopende orders elke week geüpdatet worden aan de hand van de markt-vraag. In de Brainport-regio – waarop het fieldlab vooralsnog zijn pijlen richt, red. – praat je over honderden toeleveranciers die in wisselende samenstellingen en hiërarchieën samenwerken. Dus kun je je voorstellen dat een order wijzigen heel veel tijd kost, met een grote kans op fouten.'

TRANSPARANTE TOOL

Dat moet en kan beter, vond 'n groep toeleveranciers in Brainport. Hun eerste initiatief – technische productinformatie door de keten sturen – liep vast op een te grote complexiteit, zegt Arthur van Hout van KMWE. 'Door de eisen waaraan vooral aerospace-suppliers moeten voldoen, werd de 'menulijst' om PDM-informatie te delen onwerkbaar lang en te complex om uit te komen



Toeleveranciers in het productrealisatieproces van een oem'er: hoe complex het al snel wordt en hoe afhankelijk partijen van elkaar zijn. Illustratie: TNO

bij wat we wilden: een transparante tool om de toeleverketen te versnellen. Daarom werd de focus verlegd naar geautomatiseerde uitwisseling van orderinformatie, in ERP. Want ook daar zijn grote efficiencycyclagen te maken.' Vandaar Fieldlab SCSN, een initiatief van Brainport Industries. Met TNO in de regio en KMWE, NTS-Group en Euro-Techniek (toeleveranciers), ISAH en MKG (businesssoftwareproviders) als de participanten. Zodat suppliers die straks aanhaken, overgaan op pakketten van ISAH of MKG? Laloli: 'Nee hoor. Insteek is niet dat elk bedrijf dat meedoet, z'n ERP vervangt. Integendeel, het draait om de 'stekker' die we in het fieldlab ontwikkelen. Die moet gaan zorgen dat elk bedrijf met zijn eigen systeem aansluiting heeft op dat geautomatiseerde netwerk.'

RICHTING EN VAART

Die 'stekker' ontwikkelen ligt op het bordje van TNO. 'Het systeem van de supplier moet kunnen interpreteren wat er in dat bericht staat. Dat vergt dat je een taal afspreekt over zaken zoals order- en bonnummers, et cetera – een generieke taal die deze 'stekker' verstaat en simpel te vertalen is in hoe toeleveranciers het in hun systeem verwerken.' In die ontwikkeling zit prima richting én vaart, zegt Laloli: 'In de eerste *pressure cooker* (sessie van twee keer twee dagen, voor uitdieping van aspecten; van de vier geplande *pressure cookers* zijn er drie achter de rug, red.) was er zo veel enthousiasme dat werd geopperd: 'Kan het niet sneller, in één jaar in plaats van de geplande twee?' Door heel hard werken hebben we dat grotereels voor elkaar gekregen – en liggen we wat



Alleen door intensief samenwerken kunnen Nederlandse hightech-bedrijven voldoende concurrentievermogen genereren.

Brainport Industries, een netwerk van hightech-toeleveranciers, faciliteert die samenwerking. In deze rubriek aandacht voor de wijze waarop BI werkt aan de invulling van zijn hoofdthema's.

betreft ontwikkelwerk behoorlijk voor op planning. Wat betreft implementatie zijn we minder ver dan gehoopt, met name door gebrek aan financiële middelen.' Naast geld van de participanten is er TKI-subsidie (topsectorenfinanciering), die een groot deel van TNO's ontwikkeling en onderzoek afdekt, en een bijdrage van de provincie Noord-Brabant om in Brainport de fabriek-van-de-toekomst van de grond te krijgen. ISAH en MKG steken niet alleen veel tijd in de *pressure cookers*, maar ook in het verwerken van de uitkomsten daarvan in de productroadmap en in het testen met klanten.

VEEL AANHAKERS

Ziet het er technisch goed uit, een gewonnen race is het nog niet. Arthur van Hout wijst erop dat ook de oem'ers hierin mee (willen) moeten. Wat volgens Laloli wel zal lukken: 'Ook zij hebben er voordeel bij.' Open eindjes zijn verder onder meer de architectuur: hoe wordt het veilig en vertrouwd – in de *cloud* of anderszins – ingericht. En, het belangrijkste, gaan zoveel mogelijk toeleveranciers, in Brainport en daarbuiten, aanhaken? Peter Laloli: 'Wij denken dat dit gaat lukken. Want het biedt voordelen, die groter zijn naarmate meer partijen meedoen. Maar daarvoor moeten we wel eerst aantonen dat het werkt – en iedereen er goed mee uit de voeten kan.' In de loop van 2017 denkt het Fieldlab Smart Connected Supplier Network zover te zijn. ●

www.brainportindustries.nl
www.tno.nl
www.kmwe.com