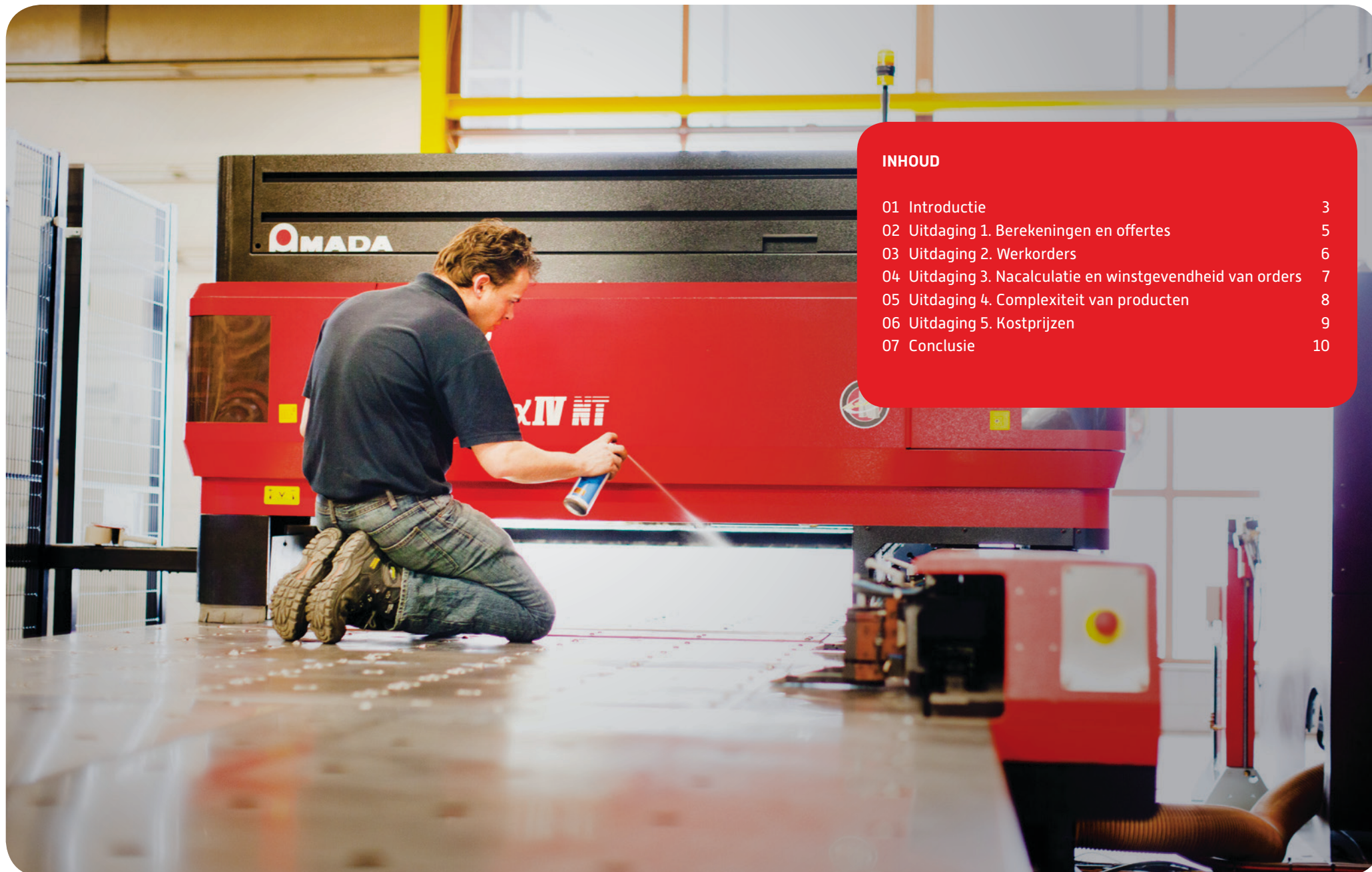


Exact Online voor Productie

HOOG TIJD OM AFSCHEID TE NEMEN VAN EXCEL

Prijsuitdagingen: de top 5 waar
Excel-gebruikers mee te maken
krijgen, plus de oplossingen.

www.exactonline.nl



INHOUD

01	Introductie	3
02	Uitdaging 1. Berekeningen en offertes	5
03	Uitdaging 2. Werkorders	6
04	Uitdaging 3. Nacalculatie en winstgevendheid van orders	7
05	Uitdaging 4. Complexiteit van producten	8
06	Uitdaging 5. Kostprijzen	9
07	Conclusie	10

INTRODUCTIE

Ooit had Excel het rijk alleen in de industriële sector. En zelfs nu alternatieve softwaresystemen krachtiger, geïntegreerd en intuïtiever worden, maken de meeste productiebedrijven nog dagelijks gebruik van Excel in hun business. Waarom?

Kijk, calculators en productieplanners hebben vaak een technische achtergrond. Zeer bedreven in Excel ontwikkelen ze de meest ingenieuze spreadsheets voor het managen van hun business.

Maar hoewel Excel geschikte software is, is het verre van ideaal voor de business van een productiebedrijf.

Te veel productiebedrijven hebben het gevoel beperkt te worden door een boekhoudsysteem met zeer gelimiteerde functies voor het managen van andere delen van hun bedrijf. Een afzonderlijk voorraadbeheersysteem. Uitgebreide spreadsheets. Planborden. Om het maar niet te hebben over al die tijdrovende, irritante handmatige taken.

Maar waarom blijven productiebedrijven gebruikmaken van software dat al eeuwenlang lijkt te bestaan en nu gebreken begint te vertonen?

01 "We gebruikten Excel altijd al."

Oh ja, het bekende "we hebben het altijd zo gedaan, dus waarom zouden we het nu anders doen?"-verhaal. Natuurlijk, als je triviale zaken zoals vooruitgang, innovatie en meer mogelijkheden negeert, waarom dan niet?

Vrijwel zeker halen veel van je concurrenten hun voordeel uit de nieuwste systemen, zelfs als jij hier niet de voorkeur aan geeft. Het is heel makkelijk uiteindelijk om cumulatieve gegevens vanuit een database naar een spreadsheet te exporteren. Voor bijvoorbeeld prognoses en planningen en dergelijke. En om meteen de kracht van de vooruitgang te benutten om efficiëntie, integratie en inzicht naar een hoger niveau te brengen.

02 "We beschikken over te weinig gegevens om het gebruik van een database te rechtvaardigen."

Misschien vind je dat je bron van gegevens relatief klein is – te klein om moeilijk over te doen. Maar naarmate je groeit (en we zijn er om je daarmee te helpen), nemen ook de gegevens waar je mee werkt toe.

Stel dat je een spreadsheet alleen gebruikt voor het invoeren van een handvol onderdelen, leveranciers of inkooprijzen. Na verloop van tijd kan die spreadsheet exponentieel uitgroeien tot een enorm document met duizenden rijen en kolommen dat een kleine eeuwigheid duurt om te laden.

DUS HET WORDT TIJD OM CONTROLE TE KRIJGEN OVER AL JE WERKZAAMHEDEN, TE BEGINNEN MET DEZE 5 ESSENTIËLE FACTOREN VOOR COMMERCIEEL SUCCES.

01 **Kostprijs**

Het is uiteraard cruciaal om nauwkeurige kostprijzen te berekenen voor een concurrerende en winstgevende offerte.

02 **Klantenservice**

Niemand hoeft je te vertellen hoe belangrijk het is de juiste producten volgens specificatie, binnen budget en op tijd te leveren voor optimaal klantbehoud.

03 **Kwaliteit**

Klanten zijn veeleisender dan ooit. Om ze te behouden, moet je voldoen aan hun verwachtingen.

04 **Inzetbaarheid**

Hoe hoger de inzetbaarheid van je productiemiddelen, hoe sneller je investeringskosten terugverdiend.

05 **Voorraad**

Voorkom dat je te veel van je kostbare werkkapitaal op de plank laat liggen: beperk je voorraden tot een minimum.

Deze snelgids richt zich specifiek op 1 belangrijke factor voor commercieel succes: de kostprijs. De vraag: Is het mogelijk Excel te gebruiken om boven op je kosten te zitten?



Het antwoord: Lees verder...



KAN EXCEL HET NOG WEL AAN?

Sla je waardevolle gegevens op verschillende plaatsen op, en in verschillende formaten? Dat maakt het niet alleen zeer onpraktisch om bedrijfskritische informatie op te zoeken, die je nodig hebt om snel en goed onderbouwde zakelijke beslissingen te maken. Het maakt het ook lastig om dagelijks je succesfactoren te managen. Zeker tijdens perioden van sterke groei, een organisatieverandering of een economische crisis als je die gegevens het meest nodig hebt.

Bovendien kan een ongestructureerde aanpak van het opslaan van gegevens ook de reden zijn waarom veel ondernemers zo weinig inzicht hebben in essentiële factoren, zoals orderportefeuille, voorraden, bezettingsgraad en winstgevendheid.

Excel wordt vaak gebruikt om de gaten tussen deze verschillende, ongekoppelde software en systemen op te vullen. Maar dat is natuurlijk verre van ideaal en brengt ook nieuwe uitdagingen met zich mee voor calculators.



UITDAGING 1

BEREKENINGEN EN OFFERTES

- Productiebedrijven hebben vaak geen inzicht in de realtime prijzen van materialen. Misschien ben je afhankelijk van de catalogi of een telefoontje naar de leverancier. Of ken je de actuele prijzen uit je hoofd?
- Historische berekeningen en offertes worden meestal opgeslagen in mappen op lokale schijven, externe servers, of, – dat het nog bestaat – op papier.
- Sommige productiebedrijven houden geen rekening met de verschillende tarieven per tijdseenheid voor verschillende processen. Wanneer keek jij voor de laatste keer naar je tarieven?
- Berekeningen worden vaak uitgewerkt in Excel, of zelfs op de achterzijde van een envelop. Klopt het altijd? Zelfs als dit zo is, moet je nog steeds alles in Excel invoeren. En dat kost tijd

SNELHEID IS ESSENTIEEL VOOR PRODUCTIEBEDRIJVEN

Mkb'ers lopen 11% van alle offerteaanvragen mis vanwege te late offertes. Wereldwijd kost dat miljarden aan omzet.

Bron: Exact MKB Cloud Barometer 2015



EXCEL DE VOORDELEN

- Kost je bedrijf geen cent.
- Heeft makkelijk te gebruiken standaard functies en eenvoudig uit te voeren basistaken.
- Bevat gratis sjablonen voor offertes.
- Geeft duidelijk inzicht in de prijzen: in verschillende kleuren, vetgedrukt en cursief weergegeven, duidelijk onderscheid tussen kolommen voor het markeren van de belangrijkste gegevens.



EXCEL DE NADELEN

- Risico op het verliezen van deals als gevolg van een trage reactie of hoge offertes.
- Dubbele invoer van gegevens.
- Invloed op de marges als gevolg van onjuiste berekeningen.

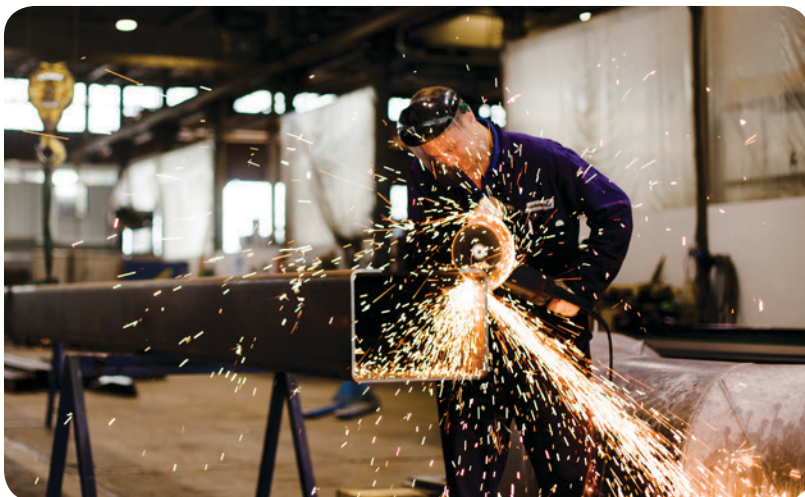
DE OPLOSSING:

- Het op één plek opslaan van realtime prijsgegevens en historische offertes.
- Overal en altijd directe toegang tot je gegevens.
- Slechts 1 keer invoeren van gegevens.
- Aanschaf van intuïtieve tools voor het versnellen van die berekeningen: dimensionaliteit, tijd voor het opstellen/afbreken, verlaagde prijzen etc.

UITDAGING 2

WERKORDERS

- Productiebedrijven zonder geïntegreerde processen zetten succesvolle offertes eerst om in verkooporders en vervolgens in werkorders. Allemaal met de hand. En in zo'n drukke omgeving met nog 101 andere dingen op je bord, is het echt niet ondenkbaar dat werkorders volledig worden vergeten.
- Zonder een geautomatiseerd systeem worden werkorders vaak op papier aan de werkvloer gegeven. Als dit je bekend in de oren klinkt, lukt het je dan om op de hoogte te blijven van welke werkorders zijn doorgestuurd naar de werkvloer? Hoe zit het met hun huidige status?
- Werkorders vereisen materialen en nemen capaciteit in beslag. Je kunt niet vertrouwen op je intuïtie om ervoor te zorgen dat beide tijdig beschikbaar zijn om het werk te voltooien.



EXCEL DE VOORDELEN

- Gegevens exporteren en importeren gaat bijna moeiteloos.
- Heel makkelijk om orders af te drukken en te overhandigen aan de werkvloer.



EXCEL DE NADELEN

- Veel onnodige handmatige handelingen om offertes om te zetten in werkorders.
- Risico om papieren werkorders uit het oog te verliezen, waardoor je omzet mis kunt lopen of zelfs klanten misloopt.
- Heeft geen realtime overzicht van alle werkorders.
- Geeft geen inzicht in de productie, wat een nadelige invloed kan hebben op de klantenservice.

DE OPLOSSING:

- Offertes efficiënter omzetten in werkorders.
- Volledige transparantie met een compleet overzicht van alle lopende werkorders en hun status.
- Efficiënt beheren van materialen en capaciteit voor elke werkorder.
- Ontvangen van automatische waarschuwingen als werkorders vertraging oplopen.

UITDAGING 3

NACALCULATIE EN WINSTGEVENDHEID VAN ORDERS

- Controleer jij elke werkorder om zeker te weten dat de berekeningen overeenkomen met de actuele kosten? Bij afwijkingen, zijn deze dan te wijten aan een menselijke fout? Of zijn ze een gevolg van fluctuerende prijzen of veranderende efficiency?
- Cruciaal is natuurlijk om de individuele werkorders rendabel te houden, niet alleen om concurrerend te blijven, maar ook om de juiste strategische beslissingen te onderbouwen met betrekking tot productiemethoden of -processen.
- Het bepalen van het werkelijke aantal bestede uren aan een order helpt bij de verbetering van de kostenrapportage. Daarnaast kan het kostenefficiënter zijn om de hoeveelheid tijd vast te leggen waarop je je berekeningen hebt gebaseerd. Dit wordt ook wel back-flushing genoemd (maar vraag ons niet waarom).



EXCEL DE VOORDELEN

- Je kunt informatie sorteren en filteren en het op zeer visuele, makkelijk te interpreteren manier weergeven.
- Bevat cirkeldiagrammen, grafieken en geclusterde kolommen die belangrijke gegevens in een oogopslag weergeven.
- Transformeert saaie rijen met getallen in een meer betekenisvol geheel - ideaal als het gaat om het maken van strategische beslissingen.
- Heel duidelijk om uren aan bepaalde projecten te koppelen.



EXCEL DE NADELEN

- Geen inzicht in de marges per werkorder, product of klant - wat je winstgevendheid kan beïnvloeden. Het laatste niet met positief resultaat.
- Geen onderscheid in efficiëntieverschillen, waardoor het moeilijk is processen af te stemmen.
- Online urenregistratie niet mogelijk, wat in het tijdperk van efficiëntie allesbehalve handig is.

DE OPLOSSING:

- Kosten en tijd registreren per werkorder.
- Uren en/of materialen back-flushen.
- Kostenoverzichten opstellen per product, assortiment, klant, werkcentrum.
- Kostenoverzichten opstellen die specificeren welke artikelen de prognoses overstijgen.

UITDAGING 4

COMPLEXITEIT VAN HET PRODUCT

- Voor veel producten geldt een multilevel subassemblage, elk met een bijbehorende stuklijst, doorlooptijd en seriegrootte.
- Subassemblages zouden gesplitst kunnen worden door alleen aan te vullen naar behoefte (ordergestuurd), of als een beleidsniveau is bereikt (bijv. om algemene klantenservicedoelstellingen te bereiken) (voorraadgestuurd).
- Stuklijsten kunnen ook materiaal- en gebruikseisen hebben, net als bijproducten.
- Hoofdpijn...komt...opzetten.



EXCEL DE VOORDELEN

- Heel snel extra tabbladen en spreadsheets toevoegen voor producten met multilevel subassemblages en/of stuklijsten.
- Weergeven van financiële informatie en andere gegevens die relevant zijn voor verschillende afdelingen, zoals verkoop, marketing of HR.



EXCEL DE NADELEN

- Geen automatische update van de laatste marktgegevens.
- Geen automatische waarschuwingen en meldingen.
- Maakt geen onderscheid tussen ordergestuurde en voorraadgestuurde vereisten, wat de efficiëntie van de productieplanning en -controle beperkt.
- Maakt planningstaken complex als suborders handmatig aangemaakt en beheerd moeten worden.
- Is niet immuun voor fouten door handmatig invoeren van gegevens.

DE OPLOSSING:

- Genereren van suborders voor ordergestuurde subassemblages.
- Multilevel stuklijsten aanmaken en beheren.
- Automatisch suborders aanmaken voor ordergestuurde subassemblages.
- De structuur van orders bekijken met suborders.
- Stuklijsten met bijproducten aanmaken en deze afstemmen op de voorraad.

UITDAGING 5

KOSTPRIJZEN

- Prijzen van grondstoffen kunnen op elk moment veranderen, maar Excel geeft niet automatisch de meest recente cijfers weer.
- Prijzen voor multilevel producten zijn moeilijk te berekenen. Hoe bepaal of wijzig je ze?



EXCEL DE VOORDELEN

- Makkelijk om een duidelijk overzicht van de aankooprijzen te maken.
- Biedt gratis offertesjablonen.



EXCEL DE NADELEN

- Verhoogt het risico van onjuiste offertes als kostprijzen verouderd zijn. Te hoog? Je verliest de deal. Te laag? Je verliest winst.
- Neemt te veel van je kostbare tijd in beslag voor het up-to-date houden van je prijzen.
- Afhankelijk van de nauwkeurigheid van je gegevensinvoer.

DE OPLOSSING:

- Automatiseren van processen en updaten van kosten.
- Automatische update van kosteninformatie.

CONCLUSIE

ONTDEK DE NIEUWE KRACHT VOOR PRODUCTIEBEDRIJVEN: ONLINE BEDRIJFS SOFTWARE

Het gaat steeds beter met de maakindustrie, maar dat betekent niet dat we terug moeten naar hoe het was. Nu, meer dan ooit, moeten productiebedrijven zoals jij activiteiten moderniseren om zichzelf te onderscheiden van de concurrentie.

Uiteraard is het einde van Excel absoluut nog niet in zicht. En ja, voor het invoeren en controleren van gegevens is het ongetwijfeld handig. Die opmaakopties, grafieken en grafische opties zijn ideaal voor het bekijken van je gegevens en het maken van overzichtelijke rapporten.

Maar Excel heeft ook een centrale database nodig met een formeel werkproces, audittraject en bedrijfsregels voor de beveiliging van je gegevens. En laten we niet vergeten dat jij zelf verantwoordelijk bent voor de juiste gegevensinvoer. Maak je een fout bij het invoeren van al die getallen, dan kan je later te maken krijgen met de nadelige consequenties ervan.

En een gebrek aan ingebouwde communicatiemiddelen betekent dat je uiteindelijk je e-mail of telefoon moet gebruiken, wat nog meer van je kostbare tijd in beslag neemt.

Maar wat als er een andere manier bestond? Wat als je de vertrouwde Excel-omgeving kon behouden, zonder inefficiënte, dure workarounds te ontwikkelen om het gebrek aan spreadsheet-functies te compenseren. Hmmm...

We hebben het over een systeem dat de functies van Excel combineert met een veilige, centraal beheerde applicatie en database. Je kunt er de kracht en het realtime inzicht van een oplossing op enterpriseniveau mee ervaren, zonder te vergeten dat je zoveel energie en tijd in Excel stak.

Actuele gegevens zijn van cruciaal belang om te voldoen aan de eisen van de klant - een realtime overzicht van alles wat er gebeurt in je business, op het moment dat het gebeurt.

Door een uitgebreid inzicht blijf je op de hoogte van de bezettingsgraad, doorlooptijden, orderstatus ... en praktisch al het andere. Het geeft meer accurate leverdata. Laat je de impact van knelpunten en ontwerpaanpassingen sneller beoordelen. En optimaliseert de productie, zodat je je reputatie om elke keer volgens specificaties, naar begroting en op tijd te leveren, behoudt en zelfs verbetert.

Het is tijd om je business te moderniseren.

Met Exact kan je gelijk aan de slag.

Exact inspireert het mkb om te groeien. Zij dragen de economie, wij ondersteunen ze daarbij. Net als het mkb is Exact niet bang voor het onbekende. We zijn ambitieus en lopen graag voorop. We kennen de uitdagingen en maken software om die te overwinnen.

Onze innovatieve oplossingen zijn toegespitst op de bedrijfsbehoeften van onze klanten. Exact biedt het mkb en hun accountants overzicht over vandaag en inzicht in morgen. Zo helpen we onze klanten van over de hele wereld om hun ambities te realiseren.

Exact. Cloud business software.

www.exact.com

Exact

Molengraaffsingel 33
2629 JD Delft
Nederland

Tel: 0800 - 66 54 631
E-mail: info@exactonline.nl
Site: www.exactonline.nl