

Ventura

KWALITEIT ÉN LEVERPRESTATIE



Microsoft Dynamics NAV

Uitdagingen

- ✓ Efficiëntie verhogen
- ✓ Integratie en optimalisatie
- ✓ Beter kwaliteitsbewaking

Oplossingen

- ✓ Dynamics NAV
- ✓ To-Increase add-ons
- ✓ Prodware IP

Voordelen

- ✓ Meer flexibiliteit en verhoogde bedrijfscontinuïteit
- ✓ Vereenvoudiging ordertraject
- ✓ Beter inzicht door rapportages

“In 1994 zijn Jeroen de Nooijer en ik samen met Ventura begonnen. Ventura ontwikkelt en produceert deursystemen voor stads- en streekbussen. Onze ideale gedachte was een bedrijf van 20 man met een onderscheidende en innovatieve bijdrage op de busdeuren markt. Anno 2014 zijn we met 85 mensen”, vertelt Jan van Lont, operationeel directeur, enthousiast.

“Onze missie is dat wij de beste busdeurenleverancier van de wereld willen zijn. Een goede klantondersteuning, flexibiliteit, hoge service, juiste dienstverlening, maar bovenal een hoge kwaliteit zijn hier uitingen van. Uiteindelijk bepaalt onze klant of wij de beste zijn. Wij voeren met regelmaat klanttevredenheidsonderzoeken

uit en scoren een ruime voldoende, waar we met alle medewerkers trots op zijn. Dit gevoel wordt al snel weggeschoven, daar wij continu de aandacht hebben op wat we willen verbeteren. Soms wordt een probleem pragmatisch aangevlogen, maar het merendeel vraagt om professionaliteit. Wij hebben grote klanten met mensen aan het roer die weten waar het over gaat. Door regelmatig met hen om tafel te zitten, vindt afstemming plaats om vervolgens de juiste verbeteracties uit te zetten.

De meeste klanten bevinden zich in het buitenland, van Japan tot aan Californië. Dat vereist een 24 uren bereikbaarheid. In Azië hebben we reeds een bedrijf, genaamd Ventura Asia Pacific. Het is goed mogelijk dat er op niet al te lange termijn een zelfstandige onderneming in Amerika wordt opgestart. We hebben de eerste projecten in Amerika inmiddels uitgeleverd en er is veel belangstelling voor een nieuwe innovatieve deurenleverancier. Op dit moment vindt de productie nog volledig in Bolsward plaats. We zijn best kritisch, zowel naar onze leveranciers als naar onszelf. Wij verlangen ook van onze mensen kwaliteit én leverprestatie. Deze insteek maakt de keten sterk en zorgt ervoor dat onze klanten ons serieus nemen”, voegt Jan toe.

“Wij hebben zelf geen productiemachines, onze artikelen halen we meestal bij leveranciers uit de nabije omgeving. Een aantal specifieke artikelen worden uit het buitenland gehaald. 100% van onze assemblage is ordergestuurd. Onze levertijd is momenteel 6 weken. Zodra er een nieuwe verkooporder binnenkomt, ontvangen de leveranciers enkele dagen later de inkooporders. De inkooporder is sterk gekoppeld aan de verkooporder. Een aantal leveranciers hebben ca. 4 weken nodig voor hun productieproces. Zodra de pas geproduceerde artikelen worden binnengemeld, wordt er begonnen met het picken, direct gevolgd door het assembleren. Eén dag voor de verzenddatum dient het eindproduct gereed te staan

voor transport. We willen graag de levertijd terugbrengen naar 4 weken. Hiermee raken we nog beter afgestemd op de productie van onze klanten. De automotive markt waarin wij zitten, is zeer kosten gedreven. Dus naast zeer hoge kwaliteit moeten wij ook continu de juiste keuzes maken als het gaat om kostenreductie. Dit houdt ons als organisatie scherp.



Wij leveren alle deurtypes die er worden gevraagd in de markt van het openbaar vervoer. We kennen een modulaire opbouw die in de meeste gevallen bestaat uit diverse standaard ontwerpen, uitgebreid met klantspecifieke kenmerken. Ventura onderscheidt zich ten opzichte van andere aanbieders met onze zwenkschuifdeur. Deze deur is veiliger, moderner, maar ook duurder. Naar de toekomst kijkend stijgt de vraag van pneumatisch aangedreven deuren naar elektrisch aangedreven deuren. Het gewicht moet zo laag mogelijk zijn, wat mogelijk is door slimmer te construeren. Hiernaast moeten onze leverbetrouwbaarheid en dienstverlening beiden nog hoger. Dit vereist serieuze aandacht van ons.

Onze jaarproductie is op dit moment 18.000 deurbladen en 9.500 aandrijvingen. De afgelopen jaren hebben we mooie projecten gedaan in grote steden als Dubai, Singapore, Berlijn, Londen en Hong Kong. Maar voor iedere klant doen we ons best en proberen we zo goed mogelijk te bedienen. Een belangrijk deel van onze deuren gaat naar de Engelse markt. Inmiddels hebben wij ruim 100.000 deurbladen geproduceerd.

Wij hebben vrijwel direct na de opstart in 1994 Navision onder DOS als ERP-pakket geïntroduceerd. Sinds 2002 werken we met Microsoft Dynamics NAV onder Windows en inmiddels al weer jaren met de Role

Prodware creëert, integreert en beheert IT-oplossingen door hoogontwikkelde technische expertise te combineren met diepgaande branchekennis. Prodware is de grootste Microsoft Dynamics partner in Europa.

Prodware is actief in veertien landen voor 20.000 actieve klanten. Met 1.650 medewerkers behoort Prodware tot de grootste IT-partners voor (middel)grote organisaties in Europa.

Prodware, opgericht in 1989, is genoteerd aan de NYSE Euronext Parijs en maakt onderdeel uit van de Gaia Index. Met een omzet van 180 miljoen euro, een robuuste nettowinst en een eigen vermogen van 40% van het balanstotaal, is Prodware een financieel gezonde onderneming en een stabiele partner voor haar klanten.

Tailored Client (RTC) versie. Tijdens de laatste migratie, uitgevoerd samen met Prodware, hebben we gemerkt hoe belangrijk het is om een goede klik te hebben met je ICT-partner en in het bijzonder de leadconsultant. Door hem te confronteren met onze gedachten maken we hem deelgenoot en kunnen we ons beiden in elkaars wereld verplaatsen. Immers, wij weten precies hoe onze processen verlopen, welke de consultant vervolgens kan vertalen naar het ERP-systeem. Doel is om zo samen tot een 'handshake' te komen en het plan vervolgens met gezamenlijke verantwoordelijkheid te realiseren.

Wij hebben met regelmaat de afweging gemaakt om te kiezen voor een standaard add-on op NAV of voor maatwerk. Uiteindelijk hebben we echter soms toch gekozen voor maatwerk. Dit is inherent aan onze business en vormt een uitdaging naar een toekomstige migratie. Onze behoefte aan specifieke rapportages en KPI's groeit. We hebben gemerkt dat artikeltracing in combinatie met versiebeheer van artikelen een complexe materie is binnen NAV RTC. Binnen onze markt is het essentieel dat we deze functionaliteit goed op orde hebben. Wij hebben zo'n 27.000 artikelnummers, waarvan er ruim 6000 meer actueel zijn.

Papierloos produceren is een lopend project, waarbij gegevens als tekeningen, werkinstructies, productiedocumenten en testprotocollen digitaal aangeboden worden aan onze mensen op de werkvloer. Hiermee maken we wederom een efficiëntieslag. Naast papierloos produceren, lopen er diverse verbetertrajecten om de kwaliteit, de leverprestatie en de responsetijden naar een nog hoger niveau te tillen. De komende jaren hebben we dus nog plannen en uitdagingen genoeg!"

Voor meer informatie, bezoek www.venturasystems.nl

Algemene klantgegevens

Branche	Assemblage
Structuur	Hoofdkantoor in Bolsward
Medewerkers	85 medewerkers
Platform	Dynamics NAV
Gebruikers	27 gebruikers
Implementatietijd	Gefaseerd

