



# OM DE GROEI VAN ONZE FIRMA TE BEVORDEREN, WILDEN WE ONZE DOCUMENT- PROCESSEN OPTIMALI- SEREN. ⚡

Uit een analyse kwam de complexiteit naar voren



⚡ Metall-Chemie GmbH & Co. KG ⚡ Diensten ⚡ ECM-oplossing



**In een gedetailleerde analyse van de huidige situatie onderzocht Konica Minolta het huidige documentvolume voor de afhandeling van de inkoop- en verkoopprocessen bij Metall-Chemie GmbH & Co. KG. Door de aangetoonde optimaliseringsmogelijkheden kan de specialist op het gebied van industriële smeermiddelen zijn pogingen om te groeien een solide procesimpuls geven.**

Metall-Chemie voorziet wereldwijd fabrikanten van smeermiddelen met hoogwaardige smeermiddeladditieven voor toepassingen die op olie en water gebaseerd zijn. Tot dusver konden de productie en verkoop vanuit Hamburg met het bestaande team geregeld worden. De doelstelling is echter om het transactievolume te vergroten, wat gekoppeld is aan een groter productassortiment en extra medewerkers. Om ervoor te zorgen dat daarbij ook de informatieprocessen „gesmeerd“ lopen, deed de directie een beroep op externe expertise. „Om de verdere geplande groei te ondersteunen, wilden wij onze op documenten gebaseerde processen optimaliseren en zochten hiervoor de juiste partner“, vertelt Laura Goebel, medewerkster op de afdeling In- en Verkoop van Metall-Chemie.

DOOR DE PERSOONLIJKE GESPREKKEN KREEG HET ONDERWERP PROCESOPTIMALISATIE EEN VEEL GROTERE STRATEGISCHE BETEKENIS DAN WANNEER DIT ALLEEN VIA EEN SCHRIFTELIJKE EXPERTISE ZOU ZIJN UITGEVOERD. DIT HEEFT OOK BIJ DE DIRECTIE TOT EEN GROOT INZICHT GELEID WELKE TOEGEVOEGDE WAARDE DIT ONDERWERP BIEDT, DAT OP HET EERSTE GEZICHT NOGAL EENVOUDIG KLINT.

Inken Reichelt, verantwoordelijke persoon voor kwaliteitsmanagement bij Metall-Chemie GmbH & Co. KG

## De aanpak van Konica Minolta overtuigt Metall-Chemie

Terwijl gesprekken met drie andere aanbieders al na de eerste ronde afgebroken werden, hebben de verantwoordelijke personen van Metall-Chemie tot aan de contractafsluiting meerdere keren met Konica Minolta om de tafel gezeten. „Bij de voorbesprekingen waren steeds een vaste contactpersoon en andere thematisch relevante experts van Konica Minolta aanwezig die uitvoerige informatie konden verstrekken en geen vraag onbeantwoord lieten“, aldus Inken Reichelt, die als verantwoordelijke persoon voor kwaliteitsmanagement het project aan het rollen had gebracht. Om voor de start van het project een goed overzicht te krijgen, namen de adviseurs alle informatieprocessen van de opdrachtgever onder de loep. Hierna werden drie projectdoelen geformuleerd:

- Analyse van de processtijden en identificatie van mogelijkheden tot optimalisatie
- Definitie van standaardprocessen
- Oplossingsvoorstellen voor de digitalisering van informatieprocessen om uiteindelijk met minder papiervolumes te kunnen werken

Omdat al snel duidelijk werd dat een gedetailleerde analyse van alle informatieprocessen zeer omvangrijk zou worden, is besloten om de analyse te concentreren op de in- en verkoop. Door de professionele analyse werd het de betrokkenen in het proces al snel duidelijk hoe complex alleen al dit deelaspect is: Metall-Chemie is wereldwijd actief waardoor de processen alleen al vanwege de verschillende landspecifieke regelingen zeer uiteenlopend zijn. Daar komt nog bij dat er veel van elkaar afwijkende klantspecifieke eisen bestaan, zoals Reichelt uitsluitend: „Sommige klanten willen bepaalde documenten vóór de levering, en weer andere pas daarna. Ten dele geven klanten nog de voorkeur aan originele transportdocumenten waarvan de verzending veel moeite kost.“

## Gedetailleerde procesopzet in het kader van workshops

Afhankelijk van het vakgebied hield het team van Konica Minolta zich thematisch in afzonderlijke workshops bezig met de voor het proces verantwoordelijke medewerkers om de aard en duur van hun activiteiten nauwkeurig vast te leggen. „De adviserende experts registreerden bijvoorbeeld op de minuut nauwkeurig hoe lang een orderbevestiging in een inventariscontrolesysteem duurt, of het opstellen en printen van documenten en brieven“, vertelt Goebel. De inschakeling van diverse medewerkers was niet alleen vanwege de precieze tijdsbepaling nuttig, maar was ook nodig om met individuele factoren rekening te kunnen houden.

## Presentatie van de haalbare resultaten

Na afloop ontving Metall-Chemie een duidelijk overzicht van de geanalyseerde informatieprocessen en optimaliseringsmogelijkheden. Met behulp van stroomdiagrammen werd een vergelijking van de huidige situatie met de gewenste situatie ook grafisch inzichtelijk gemaakt. De voor het project verantwoordelijke personen van Metall-Chemie vonden het zeer nuttig dat Konica Minolta de resultaten daarnaast ook op locatie presenteerden. „Door de persoonlijke gesprekken kreeg het onderwerp procesoptimalisatie een veel grotere strategische betekenis dan wanneer dit alleen via een schriftelijke expertise zou zijn uitgevoerd. Dit heeft ook bij de directie tot een groot inzicht geleid welke toegevoegde waarde dit onderwerp biedt, dat op het eerste gezicht nogal eenvoudig klinkt“, aldus Reichelt, die de complexiteit van het onderwerp zelf onderschat had en zeer tevreden is met de aanpak van Konica Minolta.

In het kader van het adviseringsproject werd elk proces tot in de kleinste activiteit uitgediept om dit zowel organisatorisch alsook qua tijd weer te geven. Want alleen zo is het mogelijk om de zwakke punten in een proces te identificeren en ook prioriteit te geven aan de optimalisatie ervan. Al met al is Metall-Chemie met behulp van de procesadviesing in staat om de optimaliseringsmogelijkheden m.b.t. zijn op documenten gebaseerde processen in de in- en verkoop aan te pakken. Bovendien kunnen de in het project verworven kennis en ervaringen ook in andere afdelingen of projecten worden toegepast.

### Uitdaging

Optimalisatie van op documenten gebaseerde processen

### Oplossing

Gedetailleerde analyse van de informatieprocessen in de in- en verkoop

### Voordelen

Bewust zijn van mogelijkheden tot verbetering, mogelijke oplossingen en inspanningen