

HOE MATAS IN BEST TEKORTEN TE LIJF GAAT MET TRANSPARANTIE

‘ANDERE LEVERANCIERS ZIJN EEN SOORT BLACK BOX’

Je klanten volledige toegang geven tot al je productie- en aankoopprocessen; voor sommige bedrijven klinkt het als een nachtmerrie. Voor Matas is het echter al jaren business as usual. Die sterke nadruk op transparantie blijkt steeds vaker een voordeel voor de electronicspecialist uit Best: in het opbouwen van sterke klantenrelaties, maar tijdens de voorbije jaren ook in het omgaan met tekorten aan componenten.



‘Onze leveranciers zijn verbonden aan de software. Wat betekent dat onze klanten kunnen bekijken hoe de bestelde voorraden van hun orders eruitzien. Voor ons is het normaal dat onze klanten onze inkooprijzen weten’, stelt Toine van den Oetelaar van Matas.

Foto: Bart van Overbeeke

DOOR TOM CASSAUWERS

Matas bestaat dit jaar veertig jaar. Maar dat houdt zeker niet in dat het EMS-bedrijf zichzelf ziet vertragen. Het is ambitieuzer dan ooit. ‘We profileren ons als de Bol of Coolblue onder de EMS-bedrijven’, stelt Toine van den Oetelaar, chief marketing officer bij Matas. ‘Dat betekent dat we alles onder één dak kunnen verzorgen voor onze klanten. Wat we doen, is echt een stukje maatwerk.’ Sterke klantenrelaties staan centraal in die ambitie voor Matas. Daar hanteren ze een beleid van radicale transparantie, dat steunt op automatisering en digitalisering. ‘Ten eerste doen we aan slimme automatisering’, stelt Van den Oetelaar. ‘We maken een goede inventarisatie bij de start van een klantenrelatie. Wat verlangen ze dus van ons? Dat moet heel duidelijk zijn voor beide partijen. Onze productieprocessen zijn op hun beurt sterk gedigitaliseerd en geautomatiseerd. Dat zorgt ervoor dat de klanten het hele productieproces goed kunnen meevolgen. Wij weten dat zij van ons verlangen, en zij kunnen dat proces direct volgen via ons extranet. Onze automati-

sering werkt daarbovenop als kwaliteitsborging, want software maakt nu eenmaal geen fouten.’

TRACKEN EN TRACEN

Een klant kan inloggen op het extranet dat Matas hem aanbiedt, en daarin zijn dossier van a tot z volgen. ‘We werken volledig transparant’, stelt Van den Oetelaar. ‘Een klant kan via het platform zien wat we doen. Alles staat erin. Dat gaat over

‘OP TERMIJN KUNNEN KLANTEN ZELF STUKLIJSTEN INVOEGEN’

zaken zoals offertes, facturen en de voortgang van de productie. Ze krijgen zelfs een track&trace link voor de levering van hun order. Een klant kijkt op detailniveau mee. Dat koppelen we trouwens aan ons inkoopstelsel. Onze leveranciers

zijn verbonden aan deze software. Wat betekent dat onze klanten kunnen bekijken hoe de bestelde voorraden van hun orders eruitzien. Voor ons is het normaal dat onze klanten onze inkooprijzen weten.’

Het systeem dateert al van voor de woelige periode die volgde op Covid-19; Matas begon het te ontwikkelen in 2012. Toch bleek het een uitermate nuttige tool om periodes van schaarste te overbruggen. ‘Transparantie is zowat de rode draad, rode kabel als je wilt, die door ons bedrijf loopt’, stelt Van den Oetelaar. ‘Maar die radicale transparantie, in combinatie met de juiste forecastplanning, hielp ons ook zeer sterk tijdens de componentenschaarste van de voorbije jaren.’

STATUS MEEVOLGEN

Een bedrijf dat dankzij dit systeem tekorten aan componenten beter wist te overbruggen, is Schleifenbauer. Dit bedrijf uit Den Bosch ontwikkelt en produceert power distribution units (PDU's), en er werken zo'n dertig personen. ‘Als je bij andere leveranciers iets inkoopt, dan weet je vaak niet hoe zo'n order intern wordt verwerkt en opgevolgd’, aldus Edward Goudsmits, head of operations van Schleifenbauer. ‘Je krijgt misschien een orderbevestiging, maar uiteindelijk is het een soort black box. Bij Matas kun je perfect meevolgen wat de status van je order is. Het bedrijf vormt als het ware een white box.’

Een van de componenten die Schleifenbauer aankoopt bij Matas, is de controller. ‘Dat is een van de belangrijkste componenten van een intelligente PDU’, legt Goudsmits uit. ‘Zo'n controller heeft een bill of materials, de componenten dus die op het circuit board terecht moeten komen. In het extranet van Matas kunnen we perfect dat geheel zien. We zien wat de beschikbaarheid is van de componenten op de bill of materials, en hoe de bouw van de controller verloopt.’

DUIDELIJK OVERZICHT

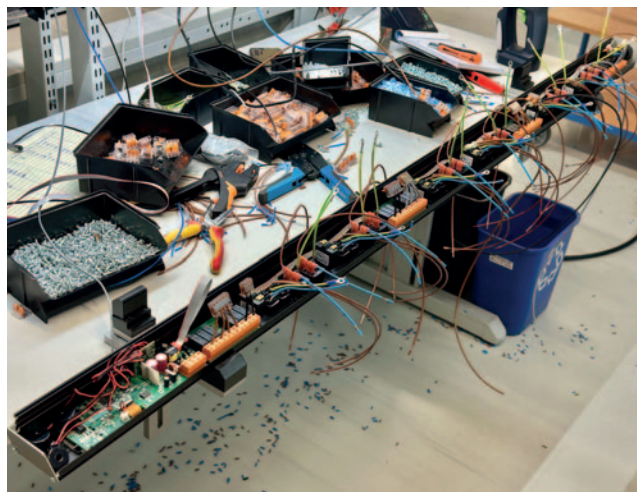
Schleifenbauer heeft na Covid-19 ook flinke uitdagingen gekend. Tekorten aan componenten brachten zo hun

productie in het gedrang. ‘Dat was een uitdagende periode’, kijkt Goudsmits terug. ‘Sommige orders kwamen in gevaar, en leveringen kwamen soms niet op tijd aan. Voor een bedrijf als het onze is dat natuurlijk moeilijk.’

De samenwerking met Matas in die periode heeft Schleifenbauer geholpen. 'Het extranet geeft ons een duidelijk overzicht van zaken zoals lopende orders, maar ook geforecaste orders', verduidelijkt Goudsmits. 'We kunnen tot op componenten-niveau zien wat er al dan niet beschikbaar is. Je kunt het tijdens gesprekken met klanten zo hebben over de risico's, tot op het laagste niveau. Als we zien dat een bepaalde component moeilijker beschikbaar is, dan kunnen we ook snel nadenken over alternatieven.' Door de goede samenwerking tussen de twee bedrijven kon de schade beperkt worden. 'Mocht Matas niet een van onze leveranciers zijn geweest, dan zou dat onderaan de streep hebben geleid tot meerdere vertragingen', stelt Goudsmits. 'Dan zouden we bepaalde orders niet hebben kunnen uitleveren, en klanten hebben moeten teleurstellen. In bijna elk van onze producten zit er wel een onderdeel van Matas. Ze zijn een echt kritieke



De productieprocessen van Matas zijn sterk gedigitaliseerd en geautomatiseerd. Dat zorgt ervoor dat de klanten het hele productieproces goed kunnen meevolgen. Foto's: Matas



leverancier, dus dat zij zo transparant werkten tijdens die periode was cruciaal voor ons als bedrijf.'

VERTROUWEN

Het extranet staat ondertussen niet stil. Matas is druk in de weer om het verder uit te breiden. 'We zijn volop bezig om verbeteringen aan te brengen', vertelt Van den Oetelaar. 'Op termijn zullen we onze klanten de mogelijkheden geven om zelf stuklijsten in te voegen.' Matas ziet alvast duidelijk de voordelen van zijn systeem. Maar tegelijk betekent het ook dat het

zich sterk blootgeeft aan zijn klanten. Interne processen, en zelfs aankoopprocedures, worden helemaal transparant gemaakt. Volgens Matas is dat echter normaal. 'Vertrouwen spreekt voor zich', vindt Van den Oetelaar. 'Een goede relatie is steeds gebaseerd op vertrouwen in elkaar. Een woord is een woord, en een afspraak is een afspraak. Daar staan we voor bij Matas, en dat weerspiegelen we ook in ons extranet.' ●

- www.matas.nl
- www.schleifenbauer.eu

WERKGEELUK

**VANZELFSPREKEND.
TOCH?**

> join.aeabv.com

Bezoek AAE via www.join.aeabv.com

[@AAE bv](https://www.linkedin.com/company/aaebv)

AAE
PUSHING TECHNICAL BOUNDARIES