

Onderhoudsafdelingen kennen het probleem: Een onderdeel moet worden vervangen. Catalogi zijn te oud. Contactpersonen zijn onvindbaar. Toeleveranciers hanteren verschillende prijzen en voorwaarden. Het bestellen van een nieuw onderdeel kost meer dan het onderdeel zelf. Met OneMRO zijn de kosten te reduceren en is de ergernis te verminderen.

IT-platform verlaagt inkoopkosten MRO-producten

## Webhulp voor onderhoudsafdelingen

MRO is de afkorting van Maintenance, Repair and Operations. MRO-onderdelen zijn onderdelen die pas worden besteld als de machine of installatie al in gebruik is en er onderhoud of reparaties moeten worden uitgevoerd. Kenmerkend voor de inkoop van deze onderdelen is de com-

plexiteit ervan. Deze kennis is voor de voedingsmiddelenindustrie van groot belang. Zo mogen bijvoorbeeld, vanwege de hoge eisen ten aanzien van

hygiëne, niet alle onderdelen in alle ruimten worden gebruikt. Een leverancier met kennis van zaken is daarom van groot belang.

### Een aantal leveranciers van MRO-producten schatte de problematiek naar waarde

plexiteit ervan (figuur 1). De inkoop heeft te maken met een groot aantal betrokken partijen en een enorme diversiteit aan producten. Dit inkoopproces kost grote ondernemingen, die jaarlijks tienduizenden MRO-producten via verschillende inkoopkanalen moeten inkopen, veel tijd en geld.

#### Groothandels

Een tussenoplossing die al geruime tijd wordt toegepast is gebruik maken van een soort groothandels waar zowel fabrikanten als distributeurs hun producten aanleveren. Een groot nadeel hierbij is het vaak lage kennisniveau. Voor een aantal vragen of problemen moet vaak alsnog een zoektocht worden gestart naar de juiste persoon met de juiste ken-



Fig. 1 De inkoop van MRO-producten in middelgrote en grote bedrijven is een complex geheel waarmee veel geld en tijd gemoeid is.

#### Vier niveaus

OneMRO richt zich voornamelijk op multinationals of bedrijven die verschillende productiefaciliteiten hebben en een complex MRO-beheer. In principe wordt de dienst op vier niveaus aangeboden. Het eerste niveau is door iedereen te gebruiken en betreft het bestellen vanuit een elektronische catalogus, ook wel een webwinkel genoemd. Het tweede niveau gaat wat dieper. Hierbij wordt het ERP- of MM-

systeem van de klant gekoppeld aan het OneMRO-platform. Op deze manier kan er automatisch worden besteld én gefactureerd. Op niveau drie is de goederenontvangst volledig geïntegreerd zodat de binnengekomen goederen niet meer handmatig hoeven te worden binnengemeld. Het vierde niveau ten slotte is het meest uitgebreid. Hierin wordt de inkoop van MRO helemaal uitbesteed.

#### Krachtenbundeling

Een aantal leveranciers van MRO-producten schatte de problematiek naar waarde. Daardoor ontstond medio 2004 het idee om de krachten te bundelen. Voorwaarde was dat de bedrijven elkaar zouden aanvullen en dat de productpakketten elkaar niet zouden overlappen. Het belangrijkste doel was voor de eigen klanten de proceskosten te verlagen, hen te helpen meer controle over de processen te krijgen en het inkopen van MRO-producten te vergemakkelijken. De groep startte met de bedrijven Eco-

nosto, FABORY, Rexel, Biesheuvel Techniek/Orefi en Vintura onder de naam OneMRO. Hierin zijn de krachten niet alleen nationaal maar tot op PAN-Europees niveau gebundeld.

# afdelingen



Voorraadbeheer bij onderhoudsafdelingen.

## IT-platform

Het hart van het OneMRO-concept is een IT-platform waar geselecteerde fabrikanten samen meer dan 95% van de totale MRO-behoefte invullen. Rob Smeets, directeur van OneMRO: "De samenwerking heeft uiteindelijk geresulteerd in een commerciële alliantie met een gemeenschappelijke infrastructuur en een servicenetwerk met honderden servicepunten in Europa. Vooral aan het definiëren en realiseren van een uniform MRO-platform is door de partijen in het voortraject veel aandacht besteed. Zo is gekozen voor een samenwerking met de Amerikaanse softwareleverancier MRO Software. Door te kiezen voor de functionaliteit van

het bekende onderhoudsbeheersysteem MAXIMO blijft namelijk een goed overzicht behouden op het volledige management van de ordercyclus, van opdracht tot facturering, het voorraadbeheer en het catalogusmanagement. Bovendien leent de functionaliteit van MAXIMO zich bij uitstek om te dienen als integratieplatform voor andere systemen die gebruikt worden bij Technische Diensten van grote en middelgrote ondernemingen."

## Contract

Indien een onderneming besluit te gaan werken met OneMRO wordt op holding-

niveau een contract afgesloten. In dit contract worden onder meer afspraken gemaakt over af te nemen artikelen, prijzen en leveringscondities. Vervolgens wordt per vestiging bepaald welke eindgebruikers (onderhoudsmedewerkers, werkvoorbereiders) gebruiksrecht krijgen, wat het maximum te besteden budget per gebruiker is en voor welke locaties en kostenplaatsen mag worden besteld. Per gebruiker wordt een profiel gemaakt. Daarin staat tot welk deel van de e-catalogus de gebruiker toegang heeft. Het aantal gebruikers dat toegang krijgt is niet beperkt.

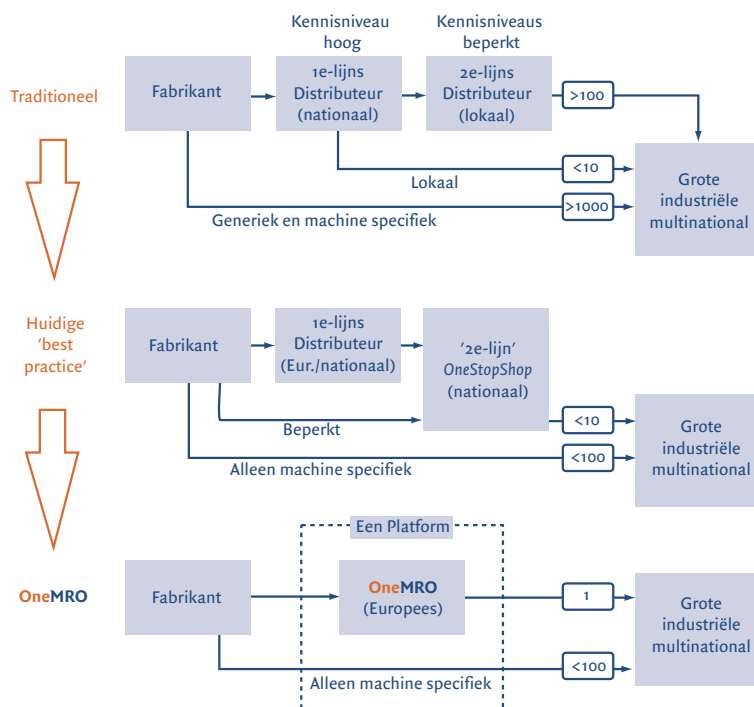


Fig. 2 Meestal gaat de inkoop van MRO-producten gepaard met een groot aantal leveranciers met wisselende voorwaarden, levertijden et cetera. Bij het OneMRO-concept heeft de besteller te maken met één inkoopkanaal wat het proces overzichtelijker en goedkoper maakt.

## Targets

Wanneer een bedrijf uitsluitend op niveau 1 (zie kader) werkt, is het platform gratis toegankelijk. Op niveau 2 worden integratiekosten in rekening gebracht om de automatiseringssystemen te koppelen. Pas op niveau 3 krijgt de gebruiker te maken met transactiekosten. Die bedragen enkele procenten van de totale omzet. Daar staat tegenover dat de besparingen op de proceskosten kunnen

## Besparingen op de proceskosten kunnen oplopen tot dertig procent

oplopen tot zo'n 30%. Doordat op dit niveau pas goed duidelijk wordt wat de grote winst is van werken met standaardleveranciers en klantspecifieke implementatiemethodes, kunnen harde targets worden gesteld om de proceskosten daadwerkelijk te verlagen. Niveau 4 wordt pas interessant als een klant alle interne processen transparant en inzichtelijk heeft.

Bron: OneMRO

## Marjolein de Wit-Blok

Ing. M. de Wit-Blok is freelance journalist.