

Aan : Alle medewerkers van AVZ-Group

Van : Nexus Communicatie Team

Datum : 5 januari 2022

Betreft : Nexus – interview met Edse van der Pols

Beste collega's,

In deze memo vind je het tweede interview met een prominente persoon binnen het Nexus-project. Deze keer is dat Edse van der Pols, operational buyer AVZ-Group.

Interview

Vraag: Wat is jouw taak binnen Project Nexus?

Antwoord: "Ik ben samen met collega Sander van Heeswijk (initial buyer) proceseigenaar inrichting inkoop- en voorraadbeheer. Wij zijn samen verantwoordelijk voor de voortgang van deze discipline binnen het project".

Vraag: Hoe is jouw ervaring met Project Nexus tot dit punt?

Antwoord: "Ik vind het een mooi project om onderdeel van uit te maken, al is het soms puzzelen hoe we alle stukjes in elkaar kunnen laten vallen. Het maakt de uitdaging om een gepaste oplossing te vinden des te groter."

Vraag: Kun je daar een voorbeeld van geven, van zo'n uitdaging?

Antwoord: "Jazeker, de grootste uitdaging zit hem in het ontwikkelen van een nieuwe werkwijze die voor ons wenselijk is én tevens in het nieuwe ERP-systeem (Microsoft Dynamics 365) past. Een voorbeeld; GRIS waar zowel AVZ en SunStock mee werken, is helemaal afgesteld op het huidige werkproces. Waar we als het ware mee bezig zijn is deze werkprocessen tegen het licht houden, bepalen wat beter kan binnen de kaders die het nieuwe systeem ons biedt, en dit vervolgens in te regelen. Daarbij denkend dat er niet één maar honderden werkprocessen zijn, kun je je wellicht voorstellen dat het veel en complex werk is".

Vraag: Dat klinkt inderdaad als een flinke uitdaging, heb je er wel vertrouwen in dat Nexus ons veel gaat brengen?

Antwoord: "Ja, ik ben ervan overtuigd dat de output van Project Nexus alle processen naar een hoger niveau gaat brengen. Dat zit hem dan vooral in het sneller, maar vooral efficiënter werken. Wanneer de nieuwe werkwijzen geland zijn zullen er over de breedte veel minder handmatige handelingen hoeven te worden uitgevoerd. Daarbij denk ik ook dat het uiteindelijk gaat bijdragen aan het groepsgevoel".

Intern document van AVZ-Group.
Dit document wordt onderhouden door: Afdeling Marketing

Niets uit dit document mag extern worden verspreid.

Vraag: Het begint nu wel een beetje op een goed-nieuws show te lijken, zijn er ook dingen waar je minder positief over bent?

Antwoord: "Tuurlijk, ik, en ik denk dat ik ook voor mijn mede proceseigenaren spreek, balen ontzettend dat we de Go-live datum van 1 januari niet gehaald hebben. Maar door de complexiteit van de vraagstukken i.c.m. het niet willen inboeten aan de uiteindelijke kwaliteit van het systeem was er eigenlijk geen andere keuze".

Vraag: De nieuwe beoogde Go-live datum voor AVZ en SunStock is 1 april 2022, gaan we die volgens jou wel halen?

Antwoord: "Vooralsnog is dat het nieuwe streven, als ik echter iets geleerd heb tijdens dit traject is dat je het nooit met 100% zekerheid kunt zeggen. Daarbij komt het punt dat we op 1 april 2022 direct voor het nieuwe zonweringseizoen zitten, en het dus extra belangrijk is om direct een goed werkend systeem te hebben. Om dit voor elkaar te krijgen zijn we nu hard aan het werk".

Vraag: Dan zou ik graag nog iets vragen over jouw discipline, wat vind jij belangrijk voor het inkoop- en voorraadbeheer, en wat heb je gedaan om dit te borgen binnen D365?

Antwoord: "In het huidige systeem (GRIS) bepalen we wanneer en hoeveel er ingekocht moet worden met papieren BALT en minimale voorraadlijsten. D365 biedt ons dadelijk de mogelijkheid om dit volledig te automatiseren aan de hand van voorraadinstellingen, prognoses en levertijden".

Vraag: Zou je dit nog iets concreter kunnen toelichten, wat gebeurt er dan precies?

Antwoord: "De behoefte aan materialen kan in D365 bepaald worden door de minimale voorraad aan te geven, levertijd van de profielen en of artikelen, vraag prognose. Hierdoor kan D365 simuleren c.q. uitrekenen wanneer er besteld moet worden zodat wij de bestelde producten op tijd op voorraad hebben. Nu gebeurt dat veelal handmatig en op papier, wat het tijdrovend maakt, in de nieuwe situatie is het digitaal wat de mogelijkheid geeft tot sneller analyseren en beredeneren. We hebben meer inzicht, kunnen sneller handelen en daardoor weloverwogen beslissingen nemen gedreven door data".

Vraag: Het klinkt alsof niet alleen wij, maar ook onze klant hier uiteindelijk de vruchten van gaan plukken?

Antwoord: "Dat is inderdaad wel de bedoeling, het doel is om onze klanten de beste service te blijven bieden, geen leveranciersproblemen te hebben en hierin zelf geen steken te laten vallen. Wij zullen met elkaar keihard werken om dit voor elkaar te krijgen".

Wanneer je vragen hebt over het project, aarzel dan niet om deze te stellen aan [Lieke van Dun of Jacqueline Broere](#). Zij begeleiden alle medewerkerscommunicatie rondom Nexus. Ook kun je een email sturen naar: nexus@avzgroup.nl. Wij zorgen zo snel mogelijk voor een antwoord.

Met vriendelijke groet,

Nexus Communicatie Team

Project Nexus

Nexus is de verzamelnaam voor het project waarin we werken aan het ontwikkelen en implementeren van betere technologische ondersteuning, processen en werkwijzen in het belang van onze klanten en eigen organisatie. Project Nexus bestaat uit twee deelprojecten, namelijk:

Microsoft Dynamics 365

Microsoft Dynamics 365 (hierna: D365) is het systeem, dat ons huidige Enterprise Resources Planning systeem (hierna: ERP-systeem) gaat vervangen. Een ERP-systeem is de drijvende kracht achter alle (digitale) processen die zich binnen een organisatie afspelen.

e-Con

e-Con wordt de nieuwe bestelmodule voor zowel onze kant-en-klaar producten als onderdelen. Het maakt het voor onze klant mogelijk om onze zonweringsproducten te configureren naar wens en deze vervolgens te bestellen met een druk op de knop.

Intern document van AVZ-Group.
Dit document wordt onderhouden door: Afdeling Marketing

Niets uit dit document mag extern worden verspreid.