



1

Digitalisering als dienstverlening

Matrix WebKozijn bij Timmerfabriek Bluemink

Als extra dienstverlening voor vaste klanten richt Timmerfabriek Bluemink met Matrix WebKozijn een online webwinkel in voor het configureren, calculeren en bestellen van kozijnen. Doel is niet om meer opdrachten binnen te krijgen, maar de standaardopdrachten uit het relatienetwerk beter en meer gestroomlijnd de fabriek in te sturen.

TEKST EN BEELD **Kees de Vries**

Op de website van Timmerfabriek Bluemink staat sinds kort een uitnodiging om als klant deel te nemen aan een cursusmiddag WebKozijn. De onderneming hoopt zo eventuele koudwatervrees weg te nemen bij de vaste klanten die tot nu toe gewend zijn alle offerte-aanvragen te mailen. WebKozijn is een webwinkel in de cloud voor het online

kieszen en bestellen van kozijnen. Het is geschikt voor de zakelijke markt, waarbij aannemers rechtstreeks bij een kozijnfabriek kunnen calculeren en bestellen. Ook is het geschikt voor de particuliere markt, waarbij consumenten online kozijnen kunnen bekijken, kiezen en kopen. Dit laatste speelt niet bij Bluemink.

- 1 **Papierloos bestellen is een niet meer te stuiten trend.**
- 2 **Hans Storms (l) en Jan van Selm.**
- 3 **Een moderne timmerfabriek biedt zijn klanten moderne dienstverlening.**

Matrix WebKozijn

De digitale infrastructuur bij Bluemink bestaat voor alle drie de vestigingen Wilnis, Noordwijk en Utrecht uit de ERP/MRP-software MatrixKozijn Project. Dit pakket is geschikt voor project- en relatiebeheer, offerte-opvolging, inkoop, de productieplanning, leveringen, tijdregistratie en nacalculatie. Daaronder hangt MatrixKozijn Hout, voor offertecalculaties en voor de werkvoorbereiding van houten kozijnen. Dit bevat bibliotheken afgestemd op het eigen leveringsprogramma, inclusief het hang- en sluitwerk en al het overige bouwbeslag. De productie van de drie vestigingen wordt aangestuurd vanuit MatrixKozijn CNC, dat door MatrixKozijn Hout wordt gevoed.

Directeur Jan van Selm zegt: “We hebben dit pakket al sinds 2019, maar vanaf 2021 zijn we er voor onze drie vestigingen actief mee aan de slag gegaan. We zien het in eerste instantie als een service naar onze vaste klanten toe. Zo is het nu ook ingericht. Particulieren hebben geen toegang. Aannemers kunnen calculaties maken en die in de vorm van een voorlopige offerte bij hun klanten afgeven, ook als wij er niet zijn. Zo kunnen onze klanten altijd over informatie beschikken als zij op hun beurt bij een klant zitten. Wij willen de aannemer bedienen met alles wat een moderne timmerfabriek kan leveren: het 72-uurkozijn, de specials,



2

het toogwerk, de trappen, het lijstwerk én WebKozijn. Dat vinden wij belangrijk. WebKozijn is voor ons geen instrument om onze verkoop een push te geven.”

Snelheid

Branchemanager kozijnfabrieken Hans Storms van Matrix zegt: “Klantverbreding kan een prettig neveneffect zijn. WebKozijn is een module die een onderdeel vormt van onze hele dienstverlening in MatrixKozijn. Zo is het te koppelen

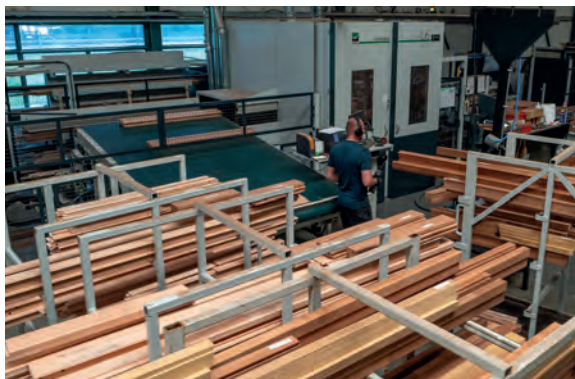


3

4 Niet meer kozijnen, maar meer bestelingsgemak.

5 WebKozijn kan de grote hoeveelheid standaard aanvragen snel en correct afhandelen.

6 Aannemers kunnen met hun inlog calculaties maken en die in de vorm van een voorlopige offerte bij hun klanten afgeven.



aan relatiebeheer, orderbeheer, planning en productie. Het uitgangspunt is te komen tot een door de timmerfabriek produceerbaar kozijn. Het grote voordeel voor de klant is de snelheid van het bestellen. Voor de timmerfabriek is het voordeel dat het niet wordt geconfronteerd met aanvragen die geheel buiten het dienstenpakket vallen. Je zult altijd specials houden, maar WebKozijn is een manier om de grote hoeveelheid standaard aanvragen snel en correct af te handelen. Het maakt het daarna mogelijk een opdracht gestroomlijnd de fabriek in te sturen. Maar om het te gebruiken moeten klanten het programma wel weten te vinden. Het is redelijk uniek hoe Bluemink zichzelf bij de klanten in de kijker speelt met cursusdagen.”

Database

De digitale bezoekers kunnen met een inlog terecht in de door Bluemink gevulde database. “We hebben onze kozijnen gecatalogiseerd in vier categorieën, van A tot en met D. In A zitten de standaardproducten die we in 72 uur kunnen produceren en die als model in Matrix Kozijn staan, zoals dubbeldeurkozijnen. Al die modellen vind je in onze database van WebKozijn”, zegt Van Selm. Storms: “We hebben ook gebruikers die zelf calculeren met WebKozijn omdat het snel en gemakkelijk is en je snel een offerte de deur uit kunt doen.” Bij Bluemink zitten in categorie B de aanvragen met specifieke details of waarvoor materialen besteld moeten worden, zoals hardstenen dorpels. Voor categorie C moet buiten de standaard worden geprogrammeerd, zoals een andere sponning of toog. Categorie D bestaat uit niet te programmeren ‘handwerk’. Daarbij is niet de productiemachine, maar het vakmanschap van de productieman in de fabriek leidend. Aanvragen voor de laatste drie categorieën zitten niet in de database van WebKozijn en blijven daarom via de mail binnenkomen. Dat gaat ook niet veranderen. “WebKozijn is een hulpmiddel. Het voert te ver om alle mogelijkheden in je database te stoppen. Je moet keuzes maken op basis van je klantenbestand.”

Webtools

Volgens Storms zijn digitaal bestellen en een gedigitaliseerd papierloos productieproces niet meer te stuiten in de

timmerindustrie. “Je wint niet alleen tijd door te stoppen met het herhaaldelijk invoeren van gegevens. Je sluit ook communicatiefouten uit omdat je eenmaal goed ingevoerde gegevens door de fabriek loodst.” Meer en meer projectinformatie en tijdregistratie komt beschikbaar via tablets, smartphones en internetbrowsers. Productiegegevens als tekeningen, materialen en werkinstructies zijn uitleesbaar via barcodes, QR-codes en RFID-chips op tablet en telefoon. “Webtools zijn de toekomst omdat je overzicht hebt en houdt.”

