

Getuigenis

Bertrand Schrevens/zaakvoerder van Kulapro



HOE AUTOMATISATIE RENTABILITEIT VERGROOT IN HET GEDIGITALISEERDE BOUWPROCES

Kulapro is een schrijnwerkerij met een 15-tal medewerkers die werkt voor een brede waaier klanten op de B2B-markt. De slimme productie van technische binnendeuren vormt daarbij de rode draad. Kulapro begint met niet gefreesde deurbladen en zorgt vervolgens zelf voor de omlijsting, het maatwerk en de plaatsing. Van de lockdown tijdens de coronacrisis heeft zaakvoerder Bertrand Schrevens een opportuniteit gemaakt om het volledige traject om te zetten naar een efficiënte en doorgedreven digitale schrijnwerkerij met een opperste rentabiliteit.

Uit bevestigingen bij vele van hun klanten en hoofdaannemers bleek dat in een algemeen bouwproject, naast de funderingen, de HVAC en de elektriciteit, ook de binnendeuren een cruciaal aandachtspunt zijn. Het komt vaak voor dat er interactie is met ruwbouwopeningen, wat zorgt voor complexiteit in het bouwproces. Neem daarbij dat levertermijnen van deurbladen vaak lang zijn, zodat dit bij oplevering bijna altijd problemen oplevert. Daarom is Kulapro continu bezig met de verbetering van de productieflow. In de afwerkingsfase gaat het dan ook om millimeters. Deuren moeten aan uiteenlopende verwachtingen voldoen maar ook aan allerlei eisen. Op een werf met bijvoorbeeld 250 deuren zijn geen 5 dezelfde. Binnendeuren moeten

soms aan meer dan 300 parameters beantwoorden. Om aan dit complexe probleem een oplossing te bieden maakt Kulapro het verschil met haar innovatieve aanpak en de digitalisering van het productieproces.

Innoveren door te configureren

Vijf jaar geleden heeft Bertrand Schrevens in het nieuwe ERP-pakket van zijn bedrijf zelf een configurator gescript. "Dat was een interne tool waarmee wij offertes opstelden maar ook productie- en bestelbonnen maakten. Maar deze tool was moeilijk te onderhouden en voor onze klanten was ze niet beschikbaar in de cloud. De veel gebruikte Excel file als medium om informatie uit te wisselen met het bouwteam, heeft ons gedurende jaren

inzichten gegeven over de modulariteit van ons product, maar was omwille van foutgevoeligheden aan vervanging toe. En toen kwam daar de coronalockdown en heb ik in het voorjaar van 2020 de configurator-wereld ontdekt. Ik vergeleek wereldwijd een 25-tal pakketten maar die zijn vaak op multinationals gericht, al is de technologie wel bruikbaar voor kmo's."

Het duurde nog tot augustus 2020 eer Bertrand een partner vond die aan al zijn eisen voldeed. Met die geavanceerde software onder de arm kon Kulapro een stap verder gaan met het digitaal en modulair maken van zijn deurenproductie. Een eigen configurator werd de kwaliteitsvolle basis om op verder te werken en de voorafgaande jarenlange ervaring bleek onmisbaar om een dergelijk configuratorpakket te programmeren. De lean mindset van Kulapro heeft het bedrijf vandaag naar de Next Level gebracht waar het nu naar een waterdichte digitale oplossing evolueert.

Iedereen schrijnwerker

Bertrand Schrevens: "Drie vierde van de werktijd van mijn werfleidingsploeg kroop in werkvoorbereiding en dus niet in werfleiding. Het doel was om de voorbereidingstijd te kunnen inkorten en de klant daarbovenop een betere service en ondersteuning te bieden. Intussen zijn we geëvolueerd naar een configurator met validaties over wat kan en wat niet kan. Zo wordt het aantal scharnieren op basis van het scharniertype automatisch via de configurator berekend. Of wanneer een kruk wordt aangebracht, kan geen trekker worden toegevoegd. Zelfs de diktes van omlijstingen worden conform de brandattesten automatisch gevalideerd. De human error wordt bijna volledig weggewerkt dankzij de technische logica die achter de configurator zit. De kennis die voordien bij slechts enkelen in het hoofd zat, is nu beschikbaar voor al onze klanten. Kulapro brengt dus de kennis van een specialist tot bij de eindklant."

"Wij willen tevens een portaal creëren waarop leden van het bouwteam kunnen inloggen en de deuren vorm kunnen geven zoals zij dat willen, op het moment dat zij dat willen. Het engineering-proces van de deuren wordt hierdoor drastisch ingekort. Op die manier ontstaan ook minder misverstanden over wat de ontwerper precies bedoelde. See what you get and get what you see! Via dit systeem kunnen we zeker zijn dat de deur die geconfigureerd werd ook praktisch haalbaar is. Daarnaast kunnen we ook nagaan wie welke parameter op welk moment in de configurator heeft veranderd. Dat was onmogelijk na te gaan in het verleden. Het komt erop neer om de hoofdaannemer, en bij uitbreiding het bouwteam, te ontzorgen. Door deze aanpak hebben we de aspirine gevonden waardoor we de hoofdpijn van technische binnendeuren kunnen verlichten."

Het is de bedoeling om de hoofdaannemer, en bij uitbreiding het bouwteam, te ontzorgen met een configurator vol technische logica die de human error bijna volledig wegwerkt.

Configurator met visualisaties

Aan die configurator heeft Kulapro nu ook een visuele voorstelling in 3D gekoppeld. De klant ziet daardoor onmiddellijk de impact van wat hij wenst. Hij kan ook kleuren toevoegen, beslag wijzigen, houtsoorten kiezen en afmetingen aanpassen. Als ultieme kers op de taart kan iedereen die toegang heeft tot het platform ook zijn op maat geconfigureerde deur in Augmented Reality in zijn eigen ruimte plaatsen. "Hierdoor geven we, nog voordat we de deur in productie zetten, de klant het gevoel met een zeer tastbaar product bezig te zijn. Het is de bedoeling om op die manier het bouwteam nauwer te betrekken bij het ontwerp."

De deuren van Kulapro zijn van kwaliteit evenwaardig aan die van de beste concurrenten maar de snelheid waarmee de werkvoorbereiding en de productie verlopen, is dat niet. Kulapro maakt het verschil op basis van het efficiënte bedrijfsproces en hun lean mindset. Lean bouwen vraagt om een bedrijfscultuur van overleg en verbondenheid en samen zoeken naar de meest efficiënte manier van samenwerken. Het komt erop aan om al de medewerkers mee te krijgen. Dit vereist een management dat zich open stelt en Bertrand Schrevens gebruikt hiervoor liefst het beeld van de omgekeerde piramide. De baas staat in die structuur niet bovenaan maar onderaan in de hiërarchie. Hij is de persoon die de zaken faciliteert voor zijn medewerkers en eenieder krijgt zo duidelijke verantwoordelijkheden en eigenaarschap. En juist dankzij die betrokkenheid van zijn medewerkers en efficiëntie in processen is Kulapro de partner bij uitstek voor technische deuren en maatmeubilair in projecten groot en klein.

En bij Kulapro zitten ze ondertussen niet stil. In het najaar van 2021 is alvast de testfase van de nieuwste procesverbetering gestart. Het vernieuwde configurator-pakket garandeert dat de producten optimaal op de wensen van de klant zijn afgestemd, daarbij rekening houdend met diverse variabelen zoals brand- en akoestische attesten. Zo kan Kulapro steeds weer een conforme deur leveren in een fractie van de tijd voordien. "Want marge creëren doe je niet met een verhoging van je prijzen...Je implementeert slimme en efficiënte diensten om het bouwproces te optimaliseren! Dat is een win-win voor het ganse bouwteam."