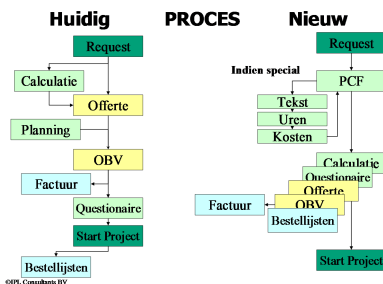


## Smart Customization

**Rademaker Den Boer BV**  
**Dalfsen**  
[www.rademaker.com](http://www.rademaker.com)



### IPL-bijdrage:

- uitvoeren analyses
- genereren oplossingen
- inbrengen kennis
- procesbegeleiding

### IPL Advies bv

High Tech Campus 9  
 5656 AE EINDHOVEN  
 T: +31 40 750 55 90  
 M: +31 655 89 27 21  
[maassen@ipl.nl](mailto:maassen@ipl.nl)  
[www.ipl.nl](http://www.ipl.nl)  
[www.erp-portal.nl](http://www.erp-portal.nl)

### De achtergrond

Rademaker Den Boer BV (behorend tot de Rademaker Groep) levert klantspecifieke ovens voor de voedselbereidende industrie. Een concurrerende cost of ownership voor de klant is leading in deze markt. Daarbij zijn, naast een lage kostprijs, ook een laag energieverbruik en ingebouwde flexibiliteit in klanttoepassingen prominente selling points.

### De probleemstelling

Met een nieuw ovenconcept wil Rademaker Den Boer BV een nog betere positie in de markt verwerven. Dit kan alleen als ook naar klantwens volgens afspraak geleverd wordt. In de praktijk bleek dit de nodige inspanningen te kosten. Het eigen rendement kwam daarmee onder druk te staan. Met name onvolkomenheden in het offerte- en specificatieproces bleken hier debet aan. Dit hing samen met de toen aanwezige wijze van specificeren en calculeren. Het project "Verbetering specificatie", waaraan IPL een bijdrage leverde, moest hier tot verbeteringen leiden

### De aanpak

Het project kende een aantal stappen:

1. Uitwerken nieuwe werkwijzen in het offerte- en specificatieproces en het definiëren van performance doelen.
2. Uitwerken van een nieuwe productstructuur en documentatieopzet met de Multibake als voorbeeldproduct.
3. Beeldvorming en definitie van een nieuwe ICT oplossing: de Product Configurator (PCF).
4. Uitwerken en invoeren van een, door ERP en PCF ondersteunde, nieuwe calculatiemethodiek.
5. Intern realiseren van een (voorlopige) zelfbouw PCF oplossing door Rademaker Den Boer.
6. Uitvoeren van een pilot om de uitgewerkte werkwijzen en PCF oplossing te toetsen en feedback te verzamelen
7. Invoeren van oplossingen en beheersorganisatie.

### Het succes

Resultaten voor Rademaker Den Boer BV zijn o.a.:

- Meer betrouwbare offertecalculaties door een nieuwe, nauwkeurige en transparante calculatiemethodiek.
- Doorlooptijd van offertes voor standards verkort van 1 week tot 1 dag.
- Orderbevestiging voor de klant gereed 1 dag na opdracht i.p.v. 1 maand na opdracht.
- Detail orderspecificatie voor de interne organisatie 1 dag na opdracht beschikbaar i.p.v. 1 week.