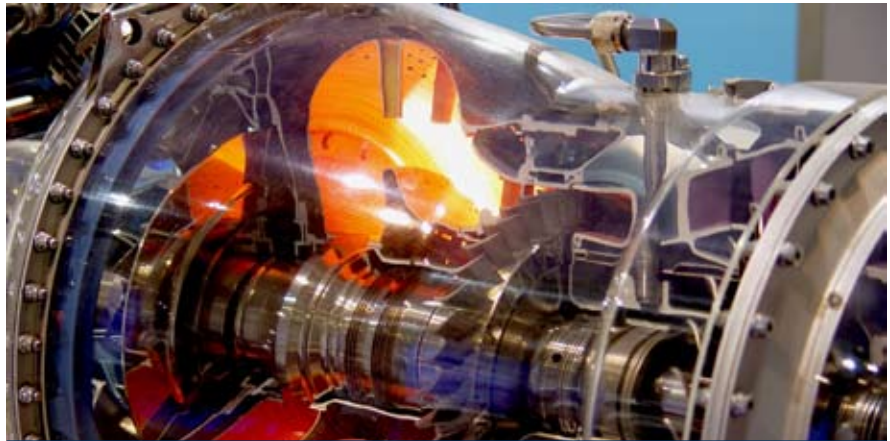
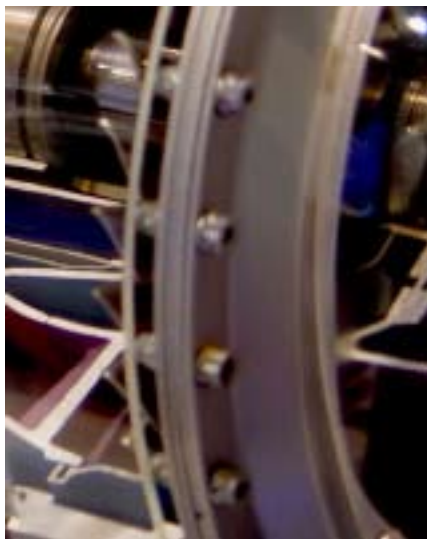


IBM Maximo binnen Chromalloy Holland: 'Keeping your world in motion'

Wie zich in het weekend begeeft op de A30 in de buurt van Heathrow Airport in London, zal zich verbazen over de grote hoeveelheid mensen die met gekromde nek een fotocamera in de lucht richten: de zogenaamde vliegtuigspotters. Op Schiphol Amsterdam is het panoramadek nog altijd een geliefde plek van vele (jonge) bezoekers. Het Tilburgse Chromalloy Holland, een divisie van het Amerikaanse Sequa, krijgt minder kijkers, maar het bedrijf deelt zeker de passie voor één van de essentiële onderdelen van het vliegtuig: de gasturbine. Al sinds 1975 repareert, vervaardigt en coat Chromalloy onderdelen van motoren voor luchtvaartmaatschappijen. Het motto van het bedrijf beschrijft dan ook precies wat ze doen 'Keeping your world in motion', en zoals blijkt niet alleen voor hun klanten.



Chromalloy Holland BV

Keeping your world in motion

'Een systeem dat aansluit bij onze procedures.'

Binnen de organisatie Chromalloy Holland, vormt Maximo sinds 1 juli 1998 één van de onderdelen om het inkoopbeheer, het voorraadbeheer en de aanverwante procedures in beweging te houden. In 2008 werd besloten om de aanwezige Maximo software naar de nieuwste versie te upgraden (IBM Maximo 7.1) onder leiding van Arno van Esch, purchase manager binnen Chromalloy: 'Destijds waren we op zoek naar een systeem dat aansloot bij onze procedures voor inkoop, voorraad en het douanesysteem. Nu vormt Maximo een nog belangrijkere rol omdat het integreert met bijvoorbeeld het engineering systeem, het financiële pakket,

de productie-crm software en Oracle.'

De groeiende rol van Maximo binnen Chromalloy Holland

Arno van Esch werkt al sinds 1998 met het pakket: "De rest van de organisatie had destijds nog geen wensen of eisen ten aanzien van Maximo. Het pakket werd volledig aangepast aan onze wensen." Maximo, toen nog geleverd door PSDI, werd precies zo ingericht dat het aansloot bij de gehanteerde procedures. Door de jaren heen kreeg Maximo een grotere rol en werd het systeem voor andere onderdelen binnen de organisatie steeds relevanter. "Circa 60 mensen zijn (in-)direct afhankelijk van informatie die in Maximo aanwezig

is. Zo gebruikt bijvoorbeeld de afdeling verkoop het voor een overzicht van uitbesteding, de afdeling productie voor materiaal, kosten en certificaten en accounting voor een overzicht van prijsverschillen." Daarnaast dient Maximo als inkoop- en voorraadbeheer, handelt de inkooporders, bestellingen en ontvangsten af en registreert informatie vanuit het douanesysteem zoals vergunningen, etc. "Alles wat we willen zit erin.", bevestigt van Esch.

Relatie tussen klant en leverancier belangrijk bij software zoals Maximo

Eind 2006 kocht IBM het softwarepakket Maximo aan. "Voor bepaalde producten die een bedrijf inkoopt, maakt de relatie met de leverancier niet uit en draait het voornamelijk om de prijs en kwaliteit. Bij een product waar je regelmatig contact hebt met de leverancier, is de relatie net zo goed een belangrijke factor." Met een upgrade in het verschieft en een door de toenmalige leverancier 'customised' pakket, zocht Chromalloy in overleg met IBM naar een partner die toegewijd was aan Maximo en waarmee een nauwe samenwerking kon worden aangegaan. "MACS kon ons een snelle en goede service geven met directe toegang tot hun eigen helpdesk. Naast de service paste MACS qua organisatieomvang goed bij ons."

Een upgrade van Maximo noodzakelijk

Een upgrade naar de nieuwste versie van Maximo werd voor Chromalloy steeds noodzakelijker "De software waarmee Maximo integreert, kreeg ook nieuwe versies en de samenwerking tussen de nieuwe systemen werd

steeds lastiger. Verder werkten wij nog zonder de webgebaseerde versie. De nieuwe versie is webgebaseerd en dat maakt ons onafhankelijker." Daarnaast werd in december 2007 Sequa aangekocht door The Carlyle Group waardoor er binnen Chromalloy wereldwijd diverse veranderingen plaatsvonden en nieuwe normen werden aangebracht.

Van oud naar nieuw: een heel proces

Arno van Esch wist echter van tevoren al dat de upgrade naar de nieuwe versie geen makkelijke taak zou worden. "Ons oude systeem was niet het standaard

Arno van Esch:

De service van MACS en mijn vertrouwen in hen is mijn reden om juist met hen te werken.'

product en volledig aangepast. Dit betekende dat het niet zo kon worden overgezet." MACS zette voor Chromalloy een plan van aanpak op inclusief een testplan. Ook met het uitgelezen projectplan en upgrade methode, kwamen MACS en Chromalloy verschillende uitdagingen tegen. Ondanks momenten van tijdsdruk en de soms spannende tijden rond de implementatie zegt Arno van Esch met overtuiging tevreden te zijn over de aanpak van MACS. "MACS heeft er alles aan gedaan om dit project tot een succes te brengen. Gedurende het gehele proces heeft het team van MACS een professionele houding gehad, zich volledig ingezet, korte communicatielijnen gehouden. De service van MACS en mijn vertrouwen in hen is de reden om juist met hen te werken." De implementatie van IBM Maximo 7.1 heeft

geleid tot minder storingen, meer controle op de invoer van data, betere verwerking van bepaalde condities en een betere draagkracht tussen de verschillende systemen waarmee het integreert.

Tips van een ervaren projectmanager

Op de vraag of Arno van Esch nog aanbevelingen heeft voor anderen die met een upgrade aan de slag gaan, antwoordt hij hoofdknikkend met: "Als intern projectmanager moet je er rekening mee houden dat in ieder geval 20%, maar sommige dagen ook 100%, van je tijd in de implementatie gaat zitten." Van

Esch adviseert ook elk bedrijf om echt het testplan volledig te doorlopen en daar voldoende tijd voor te nemen. Tot slot geeft hij aan te allen tijde te blijven communiceren met de interne organisatie. "Na een introductietraining in de nieuwe omgeving merk je wel dat de eindgebruikers moeten wennen aan hun nieuwe omgeving. Maar daar zijn wij en MACS nog druk mee aan het werk dit voor hen te veranderen!"

Deze case studie is het resultaat van de samenwerking tussen MACS BV en Chromalloy Holland BV. IBM, the IBM logo, Maximo en Tivoli zijn trademarks van International Business Machines Corporation in de United States, andere landen of beide. Niets van deze case studie mag op enigerlei wijze zonder toestemming van de drie genoemde partijen worden gekopieerd voor commerciële doeleinden.