

TEKST KOEN VANDEPOPULIERE

KONINGS DIGITALISEERT KWALITEITSSYSTEEM

In 2008 vond een management buy-out plaats bij het Limburgse drankenbedrijf Konings nv. Sedertdien gaat het de firma nog meer voor de wind dan voordien. Het aantal afgepaste eenheden gaat door het dak, de firma is op overnamekoers, en ze won in 2015 de Ambiorixprijs voor ondernemerschap van VKW Limburg. Tegelijk daarmee vindt een digitalisering plaats van het kwaliteitsmanagementsysteem. Dat begon in 2008 en is vandaag grotendeels afgerond.

Wouter Maesen is Quality Manager bij Konings. “We hebben vier vestigingen”, begint hij. “Er zijn er drie in België: twee in Zonhoven, één in Borgloon; sinds 2015 hebben we ook een vestiging in Breda, Nederland. We zijn gespecialiseerd in het afvullen en bereiden van dranken. We maken geen enkel eigen merk: we zijn een copacker voor grote merken en een producent van private label producten.”

Johan Vandercappellen is zaakvoerder van VDC Consulting, dat digitale kwaliteitsoplossingen levert aan voedingsbedrijven. Hij kent Konings intussen goed: “De unieke positie van Konings is dat wie een drank heeft en die wil laten afvullen in alle mogelijke verpakkingen, dit kan, onder één dak. En dat voor mensen die flexibiliteit willen hebben, middelgrote producties, ...”



Ook de kwaliteit van deze blikjes moet onberispelijk zijn.

Maesen voegt eraan toe: “... of complexere producten. Niet de standaardlimonade, maar waar iets meer bewerking, specialiteit bij komt kijken. Cocktails maken enzo, dat is onze corebusiness. Maar vooral appel- en persensap. En ciders. Aan de overzijde hebben we een plant waar we appels en peren persen en achteraf fermenteren tot appelcider en perencider.”

Van 2007 tot dit jaar is Konings, in aantal afgepaste eenheden, van 70 miljoen tot 400 miljoen eenheden gegaan, stelt Maesen. Er zijn ongeveer 350 personeelsleden, voor alle vestigingen samen. En 80% van de productie is bestemd voor de export. Die gaat naar zeer veel landen.

BOUWEN OP ERP

Sinds 2008 is, module per module, de Quasydoc-software ingebouwd, gekoppeld aan het ERP-pakket dat reeds eerder bij Konings bestond. Het digitaliseert het kwaliteitsgebeuren. Vandercappellen: “Bij Konings zijn dit de onderdelen van Quasydoc: de supplier quality management modules, het specificatiebeheer, de kwaliteitscontrole, de labomodule, het documentenbeheer, de module met corrigerende acties, en deze met periodieke acties: de to do's.

“Het is generieke software, legt hij uit. Dezelfde software loopt bij andere klanten. Maesen: “Da's een groot voordeel voor ons. We hebben hier vier IT-mensen, die programmeren aan het ERP-pakket. Nu hebben we een pakket dat we laten synchroniseren daarmee, maar dat geen extra werk van ons vergt.”

Vóór de digitalisering werkte Konings met Excelsheets en papier. Vandercappellen: “Heel veel voedingsbedrijven hebben nog kwaliteitssystemen op basis van pen en papier. Reden is dat een kwaliteitsmanager wordt gezien als iemand die men nodig heeft om certificaten te halen. Maar softwarematig wordt hij onvoldoende ondersteund.”

DIGITALE LEVERANCIERS

Bij Konings is dus één van de luiken de Supplier Quality Management. Wat kwaliteitsborging qua leveranciers zoal inhoudt bij Konings legt Maesen kort uit: “We gaan langdurige contracten aan met onze leveranciers. Hoe wordt nu bij ons een leverancier goedgekeurd? Wel, je hebt het commerciële aspect: prijs, service, logistiek. Dan is er nog het antwoord op de vraag: is de leverancier GFSI-erkend? Dus erkend met BRC- of IFS- certificaat? En indien niet, hoe kunnen wij dan toch borgen dat onze leverancier voldoet aan wat wij van ze vragen? We checken of z'n specificaties overeenkomen met wat we verwachten. Op wettelijk vlak. En ook op producttechnisch vlak: die specificaties worden getest in ons labo. Eens beide in orde blijken, kopen we er bij aan. We doen ook jaarlijks een evaluatie van al onze leveranciers: we kijken hoe ze presteren op vlak van kwaliteit.”

Vandercappellen: “Vijf aspecten komen aan bod: leveranciersselectie, leveranciersbeoordeling, specificatiebeheer, kwaliteitscontrole en leveranciersklachten. Neem het eerste aspect: leveranciersselectie. Via de synchronisatie vanuit Konings' ERP-pakket, zit in Quasydoc een lijst van kwaliteitsgerelateerde leveranciers; leveranciers van kantoomateriaal, bijvoorbeeld, zitten er niet bij. En de kwaliteitssysteemvereisten zijn automatisch op te vragen. Wouter zei daarstraks dat Konings GFSI-gerelateerde certificaten vereist: welnu, de certificaten worden via Quasydoc, via het internet opgevraagd bij de leverancier. Het systeem zal ook de geldigheidsdatum bewaken. Zo krijgt men binnen Konings een overzicht van de actuele certificatiestatus van de leveranciers. Het systeem geeft ook een reminder zodra de certificaten vervallen zijn, een leverancier dus de nieuwe, jaarlijkse evaluatie moet ondergaan.”



Johan Vandercappellen en Wouter Maesen.

“Een tweede aspect is het ‘specificatiebeheer’. Voor alle soorten grondstoffen en verpakkingsmaterialen, hebben we in onze software lay-outs specificaties opgesteld. Die worden uitgestuurd naar

geneninfo, en wettelijke aspecten die afgecheckt worden.”

Een ander item is ‘ingangscontrole’. Vandercappellen: “Dat gebeurt bij Konings meer tijdens het proces, omdat men hier zelden verpakkingen aanbreekt.” Maesen verduidelijkt: “Enkel bulkgrondstoffen meten we in ons intern labo. We vergelijken dan met de specificaties zoals ze in Quasydoc vermeld staan.

De resultaten geven we in. De software beoordeelt ze automatisch ten opzichte van de specificaties die de leverancier geeft.”

Wouter Maesen: “We zouden met ons systeem van vroeger, nu drie keer zoveel werk moeten besteden om gedaan te krijgen wat we nu doen.”

leveranciers die deze dan zelf invullen, in het systeem, zodat die resultaten ook automatisch terug binnenkomen.”

De leveranciers leveren bij Konings een heel brede portfolio van producten: allerlei soorten aroma's, additieven, alcohol, concentraten, compounds, kruiden en droge planten, bulksappen, ... met elk allerlei grondstofsificaties: “Neem de categorie van additieven en technische hulpstoffen. Wat zit daar in als specificaties? Wel, dat zijn zaken zoals algemene productinfo, traceerbaarheidsinfo, organoleptische kenmerken, fysicochemische, bacteriologische kenmerken, declaratie, nutritionele informatie, aller-

Dan is er nog het onderdeel ‘leveranciersklachten’. Maesen: “Eender wie een defect of een probleem vaststelt, met een grondstof of verpakking, kan via de software een leveranciersklacht formuleren. Dat komt dan rechtstreeks bij onze aankoopdienst. Vroeger stuurden we dan vaak e-mails op en af, en werden klachten soms verkeerd geregistreerd. Nu niet meer. Ook de kwaliteitsdienst wordt met het systeem geïnformeerd over leveranciersklachten.”

PROJECT I-QUALIFI (INTELLIGENT QUALITY SURVEILLANCE FOR INDUSTRY)

VDC Consulting werkt aan nieuwe software. Johan Vandercappellen: “i-Qualifi is een IWT-KMO-innovatieproject. Het startte in september 2014 en is wetenschappelijk ondersteund door statistici van KU Leuven, onderzoeksgroep Lab-4Food, campus Geel, faculteit industriële ingenieurswetenschappen. De software heeft twee doelen: lot- en procescontrole.”

Over de lotcontrole zegt hij: “Stel dat grote loten binnenkomen, bijvoorbeeld honderdduizenden flessen. Je hebt afgesproken met de leverancier dat slechts één op de 100.000 flessen mag afwijken van de norm. Indien een ingangscntrole gebeurt, bijvoorbeeld een barst- of druktest, dan zal de kans dat je een afwijking vindt op een steekproef – van bijvoorbeeld vijf flessen – heel beperkt zijn. Met i-Qualifi laten we daar een steekproefschema op los dat rekening houdt met de historie van de leveringen, waardoor men met een relatief beperkt aantal analyses een continue supplier monitoring krijgt, met hogere statistische betrouwbaarheid.” Iets gelijkaardigs gebeurt in i-Qualifi voor de procescontrole: “Dan gaat het over de regelkaarten in productie. Het gaat in essentie over hetzelfde probleem. Regelkaarten gaan al heel lang mee in de industrie. Maar als je heel kleine afwijkingen bestudeert, worden de regelgrenzen zo nauw dat je bij de minste afwijking die er is, al gaat bijsturen. Dan loop je het risico om te vroeg bij te sturen.”

VDC Consulting zoekt nog bedrijven die in het project willen stappen, en waar de innovatieve software kan worden geïmplementeerd en gevalideerd; bedrijven die meer statistische zekerheid willen op ‘high quality’ loten, zowel bij ingangscntrole als bij procescontrole. Zij kunnen zich nog zeker tot eind mei aanmelden via info@quasydoc.eu.



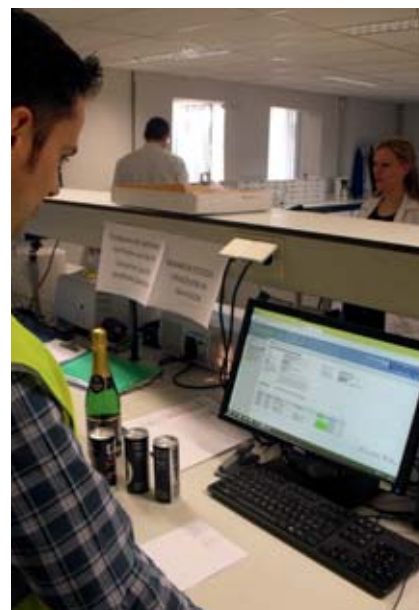
Van 2007 tot 2016 is Konings, in aantal afgevoerde eenheden, van 70 miljoen tot 400 miljoen eenheden gegaan.

Vandercappellen voegt eraan toe dat de leverancier zijn antwoorden en acties rechtstreeks kan ingeven in de Koningsomgeving, dus via het internet.

TROEVEN EN AANDACHTSPUNTEN

Welke verbeteringen stelt Konings vast in vergelijking met vroeger? Maesen: “Het persoonsafhankelijk maken, vind ik heel belangrijk. Vroeger waren we afhankelijk van één iemand om ervoor te zorgen dat het systeem up-to-date was. Maar als die persoon nu afwezig is, is het systeem makkelijk op te pikken door iemand anders. Sowieso is rapportering veel makkelijker geworden. Nu kunnen we ook veel eenvoudiger zien welke leverancier goed bezig is, en welke minder. We zien bijvoorbeeld hoeveel klachten leveranciers al hadden dit jaar, en kunnen dat mooi in grafiekje uitzetten.”

Vandercappellen: “Gunstig is ook dat je niets vergeet. De software bewaakt de deadlines. Daarvan zijn er enorm veel in een kwaliteitssysteem: zo moet Konings om het jaar elke leverancier beoordelen, specificaties mogen niet ouder zijn dan drie jaar, ...”



De interface van het systeem.

Maesen: “Ook helpt het na te gaan of je alle wettelijke parameters hebt afgetoetst waaraan een leverancier moet voldoen.”

Maar een perfect systeem bestaat niet. Wat zou Konings er nog aan willen verbeteren? Maesen: “We houden een lijstje bij van dingen waar we tegenaan lopen. We stellen dan voor om daar een oplossing voor te zoeken.” Vandercappellen: “Bijvoorbeeld stelden ze ons voor een uitbreiding van de specificatiemodule te creëren, om zo flexibeler met allergenen om te gaan. Dat in verband met de kruisbesmettingen.”

Over de kosten-baten analyse zegt Maesen: “De investering die we vooral gedaan hebben, is mankracht. Software is altijd een lege doos; je moet het voeden eer het kan werken. Sowieso, de groei die we nu hebben en de eisen die nu gesteld worden, hebben dit gevolg: we zouden met ons systeem van vroeger, nu drie keer zoveel werk moeten besteden om gedaan te krijgen wat we nu met Quasydoc doen. Overigens geldt dat kwaliteit altijd heel moeilijk becijferbaar is. Tegen welke problemen hadden we aangelopen als we het niet gedaan hadden?” ■■