

CUSTOMER STORY

NPD: van chaos en discussie, naar structuur en voorspelbaarheid

Onderwerp: Optimalisatie van NPD-processen bij Royal Swinkels door Workflow Management

Organisatie:

Royal Swinkels
FMCG drankenfabrikant

Locatie: Lieshout, NL

Aantal medewerkers: 2.000

Omzet: €1.032 miljoen

Dienst:

Workflow optimalisatie
& automatisering

Top 3 resultaten

1. **Geen stress, rust in de organisatie**
2. **Vertrouwen vanuit management**
3. **Blijde en gemotiveerde teamleden**

Met een portfolio van **300** verschillende dranken, verdeeld over **21** eigen merken en tientallen klant-merken (Private labels), afkomstig uit **9** brouwerijen voor de verkoop in **130** landen wereldwijd, mag het **New Product Development (NPD)** project portfolio van Royal Swinkels breed en uitdagend genoemd worden. In een half jaar tijd is het gelukt om het interne proces voor nieuwe artikelen van sales tot productie te structureren en volledig voorspelbaar te maken.

Bij de start in 2019 was het interne proces voor NPD's binnen Royal Swinkels (destijds nog Bavaria) verre van gestructureerd. Afspraken met klanten werden gemaakt zonder afstemming over interne leadtimes – die waren immers onbekend -, er was geen inzicht in prioriteiten en project managers hadden geen handvatten om hun project statussen te monitoren (projecten werden in één Excellijst bijgehouden). Dit leidde tot veel interne discussies, escalaties en uiteindelijk tot vertraagde introducties en leveringen richting klanten.

Door het proces volledig in kaart te brengen, te stroomlijnen en automatiseren middels een workflow management tool is er in korte



tijd veel veranderd. Sales collega's starten middels een online project starter - met daarachter een intelligente (verborgen) beslisboom - zelf hun project op met de juiste input data. Enkel relevante vragen worden gesteld en vereiste documenten worden geüpload. Na een feasibility check door de teamleden (is het project op alle facetten uitvoerbaar?) wordt het project direct automatisch gestart.

Contact:



Rik van der Loo, co-founder

06 - 45 49 98 60

rik.vanderloo@rippl.nl



Over Royal Swinkels

Royal Swinkels is een Nederlands familiebedrijf dat zich richt op de productie van mout en dranken over de hele wereld, actief in horeca en retail. Het bedrijf, opgericht in 1680 en gevestigd in Lieshout, wordt momenteel geleid door de zevende generatie van de familie Swinkels. Het is een van de oudste onafhankelijke brouwerijen in Nederland. Royal Swinkels produceert diverse biermerken, waaronder Bavaria, Swinckels' en La Trappe, en exporteert haar producten naar meer dan 130 landen wereldwijd. Het bedrijf staat bekend om zijn innovatieve aanpak en sterke betrokkenheid bij duurzaamheid en maatschappelijke verantwoordelijkheid.



Vervolgens worden middels vaste workflows de vereiste taken en acties geactiveerd bij de juiste teams of personen. Door deze werkwijze, is er 24/7 real-time zicht op het project portfolio, de workload vs. beschikbare resources en prioriteiten. Middels automatische week-dashboards weten alle teamleden wat er per dag van hen wordt verwacht. De project managers hoeven zich enkel bezig te houden met uitzonderingen en issues, welke in een stand-up call worden besproken. Alle project informatie (incl. planning) is ook voor de interne opdrachtgever 24/7 real-time beschikbaar.

De backbone van dit proces wordt gevormd door een stage-gate model, gecombineerd met vaste overlegstructuren. Ontwikkeltrajecten (zoals nieuwe recepturen of verpakkingsvormen), starten met een briefing en worden ontwikkeld door R&D kernteams. Op kritieke momenten in het proces zijn besluitmomenten (zgn. 'gates') ingebouwd, zodat er ten alle tijden grip is op de ontwikkelkosten, planning en relevantie van het project. De kernteams breiden deze gates voor en deze kunnen wekelijks geagendeerd worden ter goedkeuring in een vast management overleg. Zodra de ontwikkeling is afgerond, start de executie. Verpakkingswijzigingen en nieuwe artikelen met een bestaande configuratie (bestaand recept en verpakkingsvorm) gaan direct in executie en worden wekelijks ter kennisgeving met het management gedeeld.

Het resultaat van deze aanpak is zowel meetbaar als indirect zeer positief. De output van het proces (lees: aantal voltooide projecten per jaar) is in 2 jaar tijd verdubbeld, terwijl de FTE druk is verlaagd (vereiste vanuit een organisatorische herstructurering). Daarbij is de gemiddelde time-to-market van het executie traject verkort met 20%.

Indirecte effecten:

- Aanzienlijk minder overleggen en discussies
- Continuïteit van projecten gewaarborgd tijdens vakanties en afwezigheid van teamleden
- Versnelde onboarding van nieuwe project managers
- Verhoogde tevredenheid van betrokken werknemers
- Gaf de mogelijkheid om packaging artwork werkzaamheden te insourcen met grote besparing tot gevolg
- Inzet van de tool voor andere projectmatige zaken (o.a. organisatie van evenementen)