

# 'Groeidoelstellingen gerealiseerd door goed voorraadbeheer'

13-02-2015 14:21



Voor de gehele bouwtoelevering was 2014 een jaar met twee gezichten. De Haan: "We begonnen goed door de zachte winter, daarna werd het rustig. Desalniettemin zagen we de markt licht aantrekken. Uiteindelijk hebben we het een stuk beter gedaan dan we op voorhand verwachtten. We merken dat het sentiment is veranderd. De bodem van de crisis is nu wel bereikt." Problemen zijn er echter ook nog genoeg: "Een deel van de hypotheek staat nog 'onder water', de doorstroom op de woningmarkt is beperkt en kopers krijgen minder snel een lening voor woningverbetering." Allemaal zaken die het de bouwgroothandel niet makkelijk maken. Toch bekijkt De Haan het van de positieve kant: "We hebben in Nederland een oud woningbestand en een groot deel hiervan zal op den duur gerenoveerd moeten worden. Bij Bouwmaat ligt de focus op herstel, renovatie en onderhoud, dus daar profiteren we van."

## **Verbeterd inzicht in vraag en aanbod**

Doordat de markt aantrekt, neemt de vraag naar bouwmaterialen toe. Bouwmaat speelt in op deze trend door het assortiment via meerdere kanalen aan te bieden. "Nieuw is onze kluswebsite, waarop we onze klanten in contact brengen met consumenten. Zo creëren we extra vraag naar materiaal en krijgen we meteen inzicht in de behoeften van de eindklant. Dat helpt ons weer om het assortiment daar beter op af te stemmen." Bouwmaat houdt ook het consumentengedrag scherp in de gaten. "Mensen gaan tegenwoordig minder in bad en douchen vaker. Daarom hebben we minder badkuipen op voorraad. Daarnaast onderzoeken we samen met onze leveranciers waar de kansen liggen om daar vervolgens onze gezamenlijke promoties op af te stemmen, bijvoorbeeld op het gebied van energiebesparing. Door goed samen te werken met je leveranciers blijf je

scherp. Als een leverancier ons informeert wanneer hij bij andere klanten veel van een bepaald artikel verkoopt en bij ons niet, kunnen we ons assortiment daarop aanpassen.”

### **Slim aanbieden van de longtail**

Bouwmaat kijkt dus scherp naar de invulling van het assortiment, maar wil ook in de breedte totaalleverancier blijven. “We moeten ons wel de vraag stellen: zijn de breedte en de diepte die we aanbieden nog rationeel of wordt de voorraad te duur?” Bouwmaat kiest ervoor niet alles meer in de vestigingen op voorraad te leggen, maar de longtail alleen aan te bieden via de webshop. De Haan: “De toekomst ligt in een perfecte wisselwerking tussen online en offline. In de afgelopen jaren hebben we de basis hiervoor gelegd met de ontwikkeling van de webshop. Het maakt de klant meestal niet uit of hij een product in de winkel bestelt of online, als hij het product maar krijgt.” Het fulfilmentcenter in Houten speelt hierbij een belangrijke rol. “Het is niet meer nodig om in elke vestiging alle producten op voorraad te hebben liggen. Door snel te schakelen en het overzicht te bewaken, kunnen online bestellingen op korte termijn afgehaald worden in de winkel. Onze klanten willen graag de keuze hebben tussen twintig schroevendraaiers, maar in de praktijk kiest de meerderheid voor hetzelfde type van hetzelfde merk. Daarom hebben we alleen de hardlopers in de winkel op voorraad en bieden we de rest aan via de webshop. Als je dan een 'eentje' moet leveren via het fulfilmentcenter kost dat geld, maar 47 stuks op voorraad hebben is nog veel duurder. Bovendien maken we de goederenstroom steeds efficiënter. De mogelijkheid om online bestellingen af te halen in de winkel leidt tot meer winkelbezoek waarbij vaak ook nog extra aankopen worden gedaan.”

### **Automatisering faciliteert omnichannelstrategie**

Voorraadmanagement is de laatste jaren een steeds prominentere rol gaan spelen bij Bouwmaat. De Haan: “We investeren steeds meer in automatisering. Dit is nodig om onze omnichannelstrategie te faciliteren maar ook omdat de variaties in voorraadbeheer steeds groter worden. Daarnaast hebben we te maken met logistieke uitdagingen zoals de toenemende complexiteit van de binnenstedelijke distributie, maar ook ketenintegratie waarbij leveranciers een deel van de fulfilment op zich nemen.” Combineer dat met de onvoorspelbare materiaalbehoefte van een zzp'er en het streven om die altijd op het juiste moment van zijn spullen te voorzien en je hebt een ingewikkelde cocktail van parameters te managen. Slim4, de voorraadoptimalisatiesoftware van Slimstock, speelt hierbij een belangrijke rol. “Met Slim4 zijn we in staat onze omnichannelstrategie succesvol uit te voeren. Dankzij goed inzicht in onze voorraad kunnen we onze groei doelstellingen realiseren. Hoewel een groot deel van onze voorraadprocessen nu in een systeem is verankerd, blijft voorraadmanagement mensenwerk. Productkennis is essentieel, net zoals kennis van de regionale verschillen tussen vestigingen. Aan de wijze waarop we ondersteund worden door de mensen van Slimstock, merken we dat ze veel ervaring hebben in de bouw. Ze helpen ons complexe processen inzichtelijk te krijgen en de kennis van onze voorraadbeheerders te vergroten. Dit is voor ons essentieel: wanneer je kundige mensen met de juiste kennis achter de knoppen van een slim systeem hebt, ben je in staat je voorraad daadwerkelijk te optimaliseren.”

### **Voor elke klus genoeg op voorraad**

Dat mensenwerk komt onder andere terug in het nadenken over de klantbehoefte en de daaruit volgende assortimentskeuze. Ook de minimumvoorraden worden bepaald op basis van menselijke kennis. Wat dat betreft heeft Bouwmaat een belangrijke stap gezet met het aanleggen van de klusvoorraden. “We hebben altijd genoeg van een bepaald artikel op voorraad om een gemiddelde klus te doen, ongeacht de hoogte van de gemiddelde afzet. Kijk bijvoorbeeld naar de verkoop van plafondplaten voor kantoren. Het is mogelijk dat een vestiging gemiddeld tien stuks per maand verkoopt. Als er echter voor een gemiddelde klus dertig nodig zijn, hebben we er toch minimaal dertig liggen. Samen met de specialisten van Slimstock hebben we de software zo getuned dat dit minimumniveau altijd de ondergrens blijft. Zo grijpen onze klanten nooit mis en kunnen ze bij een nieuwe klus meteen aan de slag.”

Marc Nelissen