

Focus op supplychain

05-09-2013 02:00



De kracht van Fabory ligt in de breedte van het assortiment. In het centraal distributiecentrum in Tilburg liggen 60.000 verschillende bouten, moeren, schroeven en andere bevestigingsmaterialen op voorraad. Dat is meer dan wie ook. Het is één van de weinige leveranciers van bevestigingsmaterialen die nog aftelt. Als klanten dertien schroefjes willen, krijgen ze dertien schroefjes en niet een heel doosje.

Het aftellen heeft alles te maken met de breedte van het assortiment. In Tilburg liggen bevestigingsmaterialen waarvoor misschien maar één of twee keer per jaar een order binnenkomt. Klanten die een dergelijk artikel bestellen, willen ook geen compleet doosje. “Wij zijn niet een partij met hoge volumes en lage prijzen. Wij zijn specialist in kleine volumes met een hoge toegevoegde waarde”, vertelt Maurice Geerars.

Lastige klus

Fabory heeft naast bevestigingsmaterialen ook tools en chemicaliën op voorraad, 125.000 SKU's in totaal. De breedte van het assortiment maakt het managen ervan tot een lastige klus voor de acht voorraadbeheerders. Waar veel bedrijven hun assortiment verdelen in een A-, B- en C-categorie, onderscheidt Fabory ook nog D-, E-

en F-artikelen. Lange tijd gebruikte Fabory, SAP voor voorraadbeheer, maar dat was te complex, te ondoorzichtig en bevatte te veel maatwerk. Slimstock bracht uitkomst met het voorraadoptimalisatiesysteem Slim4. De implementatie daarvan verliep vlekkeloos. Voorraadbeheer is nu een stuk eenvoudiger geworden. De voorraadbeheerders kunnen er op vertrouwen dat het systeem automatisch de juiste forecastmethode gebruikt. Door te werken volgens 'management by exception' kunnen ze zich veel beter dan vroeger concentreren op de echte probleemgevallen. Kortom: dankzij Slim4 kan Fabory slagvaardiger opereren.

Besparingspotentieel

Anderhalve maand na de ingebruikname heeft Slim4 al tot nieuwe inzichten geleid. "Volgens Slim4 hebben we voor € 6,5 mln aan overstock liggen. Tegelijkertijd is het systeem bezig om de voorraad

B- en C-artikelen met € 2,5 mln te verhogen. In theorie is er dus een besparingspotentieel van € 4 mln", aldus Geerars. In de praktijk rekent Geerars er niet op dat de voorraad in het eerste jaar al daadwerkelijk daalt. Dat deert hem niet. "Belangrijkste is dat de servicegraad in de B- en C-categorieën omhoog gaat zonder dat de totale voorraad stijgt. Onze servicegraad ligt rond de 96%, dat moet naar 98%."

Tijd voor S&OP

Dit jaar wil Fabory zich ook concentreren op de totale supplychain. De groothandel beschikt immers ook nog over voorraadpunten in Tsjechië, Roemenië, Portugal, de Verenigde Staten en Canada. "Om het supplychain-denken bij onze planners te introduceren, moeten we echter eerst tijd vrij maken. Slim4 levert ons die tijd."

Marc Nelissen