

Jongeneel-vestigingen zien service stijgen en voorraden dalen

15-08-2012 02:00



Het hout nooit op, luidt de slogan van Jongeneel. Een hoge beschikbaarheid is belangrijk voor de groothandel in hout en bouwmaterialen. De 12.000 klanten, van zzp'ers tot landelijke bouwondernemingen, kunnen met hun bestelbus in de 40 afhaalmagazijnen tot aan de stellingen naar binnen rijden. "Maar als ze een artikel niet kunnen vinden, dan bestaat de kans dat ze doorrijden naar de concurrent", vertelt Fokke Knook, manager logistiek en business development bij

Jongeneel. Een assortiment van 15.000 artikelen managen is niet eenvoudig, zeker niet als de voorraad verspreid ligt over 40 vestigingen. In de zomer van 2010 startte Jongeneel met implementeren van Slim4. Knook kende Slimstock al en werd door zusterbedrijf JéWéRet nog eens op het bedieningsgemak en de korte implementatietijd gewezen. "De consultants van Slimstock zijn erg goed in het slaan van een brug tussen ICT'ers en gebruikers. Elke keer hebben we de planning weer

gehaald."

In deze markt wint alleen de beste

"We moeten het beste uit onze mensen en de voorraad halen. Met alleen het ERP-systeem haalden we niet de

resultaten die in deze markt nodig zijn. Nu Slim4 draait, zitten de 9 voorraadplanners

weer met plezier achter hun schermen. De planners werken op basis van management by exception en zien direct waar moet worden bijgestuurd. Het overgrote deel gaat echter automatisch. Hierdoor hebben ze nu meer tijd voor andere taken, zoals het communiceren met leveranciers en het plannen van acties.”

Jongeneel profiteert vooral van de mogelijkheid die Slim4 biedt om het assortiment gedifferentieerd te besturen. “Natuurlijk willen we dat de servicegraad van A-artikelen hoog is. Voor de C-artikelen stellen we daarentegen in Slim4 een lagere beschikbaarheid in.” De resultaten mogen er zijn. De servicegraad is dankzij Slim4 in een half jaar tijd gestegen van 96,0% naar 97,5%. Tegelijkertijd is de voorraad met gemiddeld 15% gedaald. “En die daling zal nog wel verder doorzetten”, aldus een overtuigde Knook.

Continu verbeteren

“Slim4 maakt het gemakkelijker om onze 40 vestigingen onderling te benchmarken. Bovendien kunnen we met Slim4 ook de vestigingsmanagers zelf laten zien wat wel en wat niet werkt. Nu de voorraden onder controle zijn, zijn we klaar voor de volgende stap: voor elke vestiging het best denkbare assortiment vaststellen. Het basisassortiment ligt overal, maar de vraag per vestiging

verschilt. De lokale markt zo goed mogelijk bedienen, daar vloeien kansen uit voort.”

Marc Nelissen