

“Bij voorraadoptimalisatie tellen goede software en de allerbeste mensen”

29-11-2019 00:01



Lampdirect opereert momenteel in 14 landen en biedt via e-commerce verlichting aan aan zakelijke klanten. Van der Linden (32): “We verkopen niet alleen via onze webshop maar benaderen klanten ook proactief op basis van data-analytics. Wij combineren openbare gegevens en identificeren zo bedrijven die in een energieslurpend gebouw zitten en voordeel kunnen hebben bij een goed licht- en bespaaradvies. Het is namelijk onze missie om bedrijven te helpen energie te besparen met verlichting en slimme verlichting. Met verlichting ‘sec’ kun je zo 60% energie besparen”, claimt Van der Linden. “En met slimme verlichting kun je richting 70% à 80% gaan.”

Het hele bedrijf voelt volgens hem de drive om zoveel mogelijk klanten, zoveel mogelijk resultaat per klant te laten behalen met de slimste oplossing.

Verkeerde voorraad

Voor haar zakelijke klanten voert Lampdirect 15.000 verschillende producten. Sinds een aantal jaar beheert het bedrijf de voorraad van dat assortiment met software van Slimstock. Van der Linden: “Voorheen hadden we geen inzicht in onze beschikbaarheid. Maar naarmate we de software beter gebruikten en betere analyses maakten, leerden we dat we de verkeerde voorraad hadden. Toen zijn we snel de voorraden gaan verlagen van producten die we teveel hadden. En de voorraden gaan verhogen van producten waar we meer van konden verkopen.”

Zo'n switch heeft volgens Kraaijeveld altijd wat voeten in aarde. Van der Linden: "Zeg dat wel. Als je Slimstock 'aanzet' groeit de voorraad van producten waar je te weinig van hebt. Terwijl je de overvoorraad van producten waar je teveel van hebt niet zomaar kwijt bent."

Niet uitverkopen

Na een half jaar was de servicegraad behoorlijk verbeterd en waren we door onze oude voorraad heen." Kraaijeveld wil weten of Lampdirect heeft moeten uitverkopen. "Nee", zegt Van der Linden. "Het ging om relatief kleine hoeveelheden en onze producten zijn geen impulsgoed. Onze klanten kopen niet ineens meer omdat het in de aanbieding is. Onze klanten kiezen voor kwaliteit, een snelle levertijd en weten dat Lampdirect sowieso de laagste prijzen hanteert in de markt.

Het is Lampdirects missie om klanten blij te maken en klanten verwachten direct de nieuwste producten. Dat wil het bedrijf faciliteren zonder 'nat te gaan' op overvoorraden qua ruimte en kapitaalbeslag. Het gaat om het slimme spel van introduceren van nieuwe producten en op basis van data analyseren hoe de voorlopers uitlopen en wat we daarvan verkochten. Zo kun je je nieuwe product een kickstart geven terwijl we voorheen misschien begonnen met een inschatting of met veel backorders begonnen, met ontevreden klanten als gevolg."

Incourant in led-transitie

Lampdirect heeft ook last van 'incourant'. "Zeker in de snelle led-transitie volgen nieuwe producten elkaar snel op. We kiezen er bewust voor dit te accepteren zodat onze klanten altijd het meest energiebesparende product kopen."

De inkoop van Lampdirect komt uit Azië of uit Europa en de leadtimes verschillen dan ook van drie maanden tot drie dagen. Het gaat in de lampenwereld om data, merken we in het gesprek. Als een product schaars is en jij kunt wél leveren, geeft dat kansen. Ook gaat het om het krachtenspel. Niet voor niets wil Van der Linden niet melden hoeveel procent van zijn omzet hij in Azië koopt en hoeveel in Europa.

Voorraad optimaliseren

Lampdirect betrok in het derde kwartaal een magazijn van 9.000 m² in Eindhoven dat drie keer groter is dan het oude magazijn in dezelfde stad. Inclusief hoogte zelfs vijf keer groter. Van der Linden: "We hebben hier 3,5 miljoen stuks aan producten op voorraad liggen en investeren vól in logistiek. Zo hebben we veel op software ingezet en volgen nu de fysieke stappen. We hebben een nieuwe verpakkingsmachine en bekijken de mogelijkheden. We benaderen dat graag heel praktisch. We praten met mensen uit ons netwerk, rekenen de business-case achter zo'n aanschaf door en pakken dan door."

Qua voorraadoptimalisatie kan het voor Van der Linden niet ver genoeg gaan. "We hebben jullie software geïmplementeerd", zegt hij tegen Kraaijeveld. "En nu moeten we de mensen verder ontwikkelen. We halen alle kennis in huis die we kunnen. Het is belangrijk om mensen binnen de organisatie op te leiden en constant te inspireren met nieuwe mogelijkheden. We zien dat onze mensen terugkomen met goede ideeën en oplossingen die onze servicegraad verder verbeteren."

Inzichten

Qua logistiek en voorraad dealt Lampdirect met een grote variatie in seizoensinvloeden. Ook de verscheidenheid aan producten is enorm, net zoals de omloopsnelheid een factor 40 kan verschillen tussen hardlopers en slow-movers. Van der Linden: "We kijken steeds heel bewust naar wat we pushen op basis van omloopsnelheid, beschikbaarheid en andere criteria. Als je niet oplet, kun je je beschikbaarheid overhoophalen. Alles komt uit Azië. Ook de voorraden van de A-merken, alleen zitten er dan andere partijen tussen met Europese magazijnen", zegt Van der Linden. Lampdirect heeft ongeveer 120 leveranciers waarvan het bedrijf steeds heel precies afweegt waar het zijn tijd, geld en energie in steekt. "Als je toch groeit, kun je je maar beter met de goede dingen bezighouden. Maar dan heb je wel inzichten nodig. En mensen die iets met die inzichten doen."

Slimste aan tafel

Of Lampdirect de afwijkingen goed in kaart heeft, wil Kraaijeveld weten. Van der Linden: "Iedere 1e van de maand kijken we naar de exceptie-meldingen. Dat is een rapport uit Slim4 van afwijkingen ten opzichte van de verwachte omzet. Ten positieve of ten negatieve. "Het is belangrijk om exact te weten hoe de afzet is opgebouwd. Want 1 x 10.000 stuks is natuurlijk iets heel anders dan 10.000 x 1 stuks. Op basis daarvan wordt de in te kopen voorraad bepaald."

Lampdirect heeft veel voordeel bij de voorraadsoftware, maar Van der Linden vindt het cruciaal om zelf ook gevoel – of eigenlijk meer verstand – van de voorraad te hebben. Dat je de voorraadstand weet en de omloopsnelheid kent en zo een toetsingskader hebt van wat het systeem je laat zien. "Dat blijft altijd belangrijk."

admin