BMN werkt aan landelijk voorraadbeheer

14-02-2021 16:58



Dijkstra's eerste opdracht toen hij in dienst trad bij BMN, was de implementatie van Slimstocks Slim4-voorraadsoftware. Hij hakte vaker met dat bijltje en koppelde Slim4 intussen aan BMN's eigen Navision en Algemeen Bestel Systeem, ABS.

Dit jaar staat de transitie van regionaal naar landelijk voorraadbeheer op productgroepniveau op de agenda. Dijkstra: "DC's 'hebben wielen', bezorgen bij de klant en kunnen ook de vestigingen bevoorraden. Vestigingen zijn gericht op het afhalen van bouwmaterialen door de klant en hun shop-functie. Leveranciers leveren aan de DC's en de DC's bevoorraden de vestigingen, maar we kiezen er ook voor om leveranciers rechtstreeks aan de vestigingen te laten leveren. In zulke gevallen kunnen ook combinatieleveringen van de leveranciers aan DC's en vestigingen inkoop- en logistieke voordelen bieden."

Organisatie overtuigen

BMN's eigen systeem calculeerde een voorraadvoorspelling op basis van een normaal-verdeling over alle artikelen. Deze berekeningen volgden heel snel de pieken en dalen in de afzet, terwijl Slim4 meer middelt. Dijkstra: "Slim4 legt een stabielere voorraad neer en dat komt de beschikbaarheid ten goede. Daarnaast is dit van belang voor het ruimtebeslag in de magazijnen. In Slim4 plannen we nu combinaties van vestigingen en leveranciers. Als elke vestiging 10 leveranciers heeft, heb je al snel 800 vestiging-leverancierscombinaties. Die lopen we allemaal na op basis van kennis van de productgroep, want Nederland is weliswaar klein, maar toch

heb je regionale verschillen.”

Het team van Dijkstra implementeerde Slim4 zonder operationele verstoringen en naar tevredenheid van de organisatie. Dat vindt hij een verdienste. “De vestigingen zijn van oorsprong familiebedrijven die lokaal heel goed weten wat er bij de klanten speelt. Bovendien vallen ze niet onder logistiek maar onder verkoop. We moeten ze dus meekrijgen op basis van overtuiging.”

Voorzichtig met oude artikelen

Dijkstra is voortdurend in gesprek met verkoop en de vestigingen. “De fastmovers baren geen zorgen, die moeten simpelweg altijd beschikbaar zijn. De winst zit in de slow-moving en onregelmatig lopende artikelen. Naast het uitgefaseerde assortiment lopen deze artikelen het meeste risico om incourant te worden. Dan vragen we wel eens aan een vestiging of ze weten dat ze dat hebben liggen. Het besef uit de data is belangrijk voor verkoop en zo proberen we de samenwerking op te zoeken. De vestiging is steeds het uitgangspunt. Als zij het goed kunnen uitverkopen, is dat het beste. Als het echter op de DC’s nog goed loopt dan helpen we vestigingen door het naar het DC te halen. Uiteraard kijken we ook of het retour naar de leverancier kan.”

Tijdens de invoering van landelijk voorraadbeheer start Dijkstra met zijn team een intensieve ronde langs alle vestigingen. “Het is belangrijk om in actie te komen. Niet alleen ‘de analyse van het assortiment en succes ermee’, maar opvolging van de afgesproken acties is de sleutel tot succes. Ik weet uit ervaring dat vestigingen scherp zijn op de breedte en diepte van hun voorraad, ook als sommige artikelen er al heel lang liggen. Bij BMN heeft beschikbaarheid de hoogste prioriteit maar de balans tussen beschikbaarheid en voorraadhoogte moet wel gezocht worden, en dit is onze uitdaging.”

Invloed en tegengas voor vestigingen

Hoe was het bestelproces tot voor kort, checkt Kraaijveld. Dijkstra: “De vestigingen bestelden zelf. Sommige met ons ABS, andere liepen nog met pen en papier langs het schap. Naast de invoering van landelijk voorraadbeheer ligt de focus op het samenwerken tussen de vestigingen en de voorraadbeheerders. De vestigingen bepalen het assortiment maar gaan nu vanuit de inhoud ook tegengas krijgen of juist de vraag om de voorraad te verhogen. Als een vestiging twee pallets extra op voorraad wil nemen terwijl het artikel slecht loopt, dan voeren we een goede discussie.”

Dijkstra ervaart weinig foutmarge vanuit de vestigingen. “Het belang van de klant staat altijd voorop, dus is het begrijpelijk dat vestigingen liever niet zien dat een klant misgrijpt. Een kleine foutmarge kunnen we nooit helemaal voorkomen, maar met de implementatie van Slim4 is die wel kleiner geworden. Dankzij Slim4 hebben we meer grip op onze voorraad en creëren we tijd en ruimte om te focussen op de ideale bestelinrichting. Door voor iedere leverancier opnieuw te bepalen of hij rechtstreeks aan de vestiging levert, aan het DC, of via onderlinge leveringen op de vestiging komt, kunnen we de optimale balans bepalen tussen kosten van bestellingen, beschikbaarheid en voorraadhoogte. De focus op ‘franco-franco-franco’ buigen we hiermee om naar een zo goed mogelijke balans in voorraad en kosten. Tenslotte zijn er twee voorraadanalisten benoemd die het landelijk voorraadbeheer gaan vormgeven en samen met de category managers de mogelijkheden bij de leveranciers gaan bespreken. Want een mooie korting is fantastisch maar slim omgaan met de voorwaarden – bijvoorbeeld een extra stop – van de leverancier kan veel logistieke voordelen met bijbehorende kostenbesparingen opleveren.”

Groot, klein, snel en langzaam

Het jaar 2020 was voor BMN een uitdagend en succesvol jaar, zegt Dijkstra. “Al een tijdje leveren we ook hout.

Dat nam een grote vlucht, heel positief. Maar hout-logistiek blijkt echt een ander vakgebied dan het vervoeren van zakken cement. Hout vergt bijvoorbeeld andere opslag en bredere gangpaden om te kunnen manoeuvreren", zegt hij.

Qua ijzerwaren zit het weer anders. "Dat zijn veel meer artikelen, al snel 15.000 sku's. Maar deze producten nemen veel minder ruimte in beslag. Het transport van die kleinere ijzerwaren is ook weer heel anders. We werken aan een logistiek model om ook deze stroom goed richting onze klanten te kunnen beleveren."

Kraaijeveld is benieuwd naar de variatie in omloopsnelheid. "MP75 is bij ons van de buitencategorie. En van tegeltjes verkopen we er in aantallen heel veel", zegt Dijkstra. "Het aandeel van fastmovers is ongeveer 12 tot 15% en bij de rest is het aandeel slow-moving gelukkig groter dan het aandeel onregelmatig. Bij slowmovers doe je niet zo veel verkeerd", lacht Dijkstra.

Slimstock, Deventer, 0570.63.84.00, j.kraaijeveld@slimstock.com, www.slimstock.com

Redactie