



GROENEWOUT

Brezan vergroot omzet met minder voorraad

Een interview met mr. Peter Meyer, supply chain director Brezan in Ede door Marcel te Lindert



Met 127 verkooppunten beschikt Brezan over een landelijk dekkend netwerk, waarvan de distributeur van automaterialen nog beter wil profiteren. Een ambitieus project moet zorgen voor een hogere servicegraad en een grotere omzet per verkooppunt, terwijl de voorraden in de hele keten dalen. De eerste resultaten wijzen op een succesvol project. Supply chain director Peter Meyer van Brezan: "Wij verwachten uiteindelijk twintig tot dertig procent minder op voorraad te hoeven leggen."

Ultrakorte levertijden zijn cruciaal in de sector waarin Brezan opereert. Als een garagebedrijf 's ochtends een auto op de brug zet en een defect onderdeel signaleert, moet het vervangende onderdeel binnen enkele uren ter plaatse zijn om het nog diezelfde dag te kunnen monteren. De eigenaar wil immers aan het eind van de dag weer over zijn eigen auto kunnen beschikken.



Peter Meyer

"Garagebedrijven leggen zelf steeds minder onderdelen op voorraad. Wij beschikken daarentegen over een assortiment van 300.000 onderdelen, waarvan we er 84.000 op voorraad hebben en nog dezelfde dag kunnen leveren. De andere onderdelen worden besteld bij één van onze 250 leveranciers en via crossdocking de volgende dag al uitgeleverd", vertelt Peter Meyer, supply chain directeur van Brezan.

Het distributienetwerk van Brezan bestaat uit een centraal distributiecentrum in Ede, acht depots verspreid over het land en in totaal 141 verkooppunten, waarvan 127 in Nederland en 14 in België. Brezan heeft zichzelf ten doel gesteld om het marktaandeel te vergroten en is begonnen met een programma om de omzet per verkooppunt flink te vergroten. Voorraadbeheer speelt daarbij een belangrijke rol. "Wij zijn ervan overtuigd dat we nog meer artikelen per verkooppunt kunnen verkopen, als we overal maar de juiste voorraad neerleggen. Daarom willen we meer gaan sturen op verkoopgegevens. Per verkooppunt gaan we straks exact bijhouden welke artikelen daadwerkelijk worden verkocht. Die gaan we op voorraad leggen", verklaart Meyer.

Sturen op verkoopgegevens

Brezan heeft onder de naam Blue Eagle een ambitieus project opgestart, dat niet alleen tot doel heeft om de omzet per verkooppunt te vergroten maar ook de servicegraad te verbeteren en de voorraden in de hele keten te verlagen.

P.O. BOX 3290

4800 DG BREDA

THE NETHERLANDS

NIJVERHEIDSSINGEL 313

4811 ZW BREDA

T +31 (0)76 - 533 04 40

MAIL@GROENEWOUT.COM

WWW.GROENEWOUT.COM

GROENEWOUT B.V. TRADE REG.

NR. CH. OF C. 20009626.

ESTABLISHED 1966. ALL ORDERS

ARE ACCEPTED AND CARRIED-

OUT ACCORDING TO THE

GROENEWOUT GENERAL TERMS

AND CONDITIONS 2012.



Page: 2/3
Our ref.: 9024D289/IS/It | Maart 2015

Meyer heeft aan Groenewout gevraagd om het nieuwe concept te toetsen en door te rekenen. Het adviesbureau heeft exact nagerekend hoe vaak een artikel verkocht moet worden om op voorraad te leggen. Een lastige vraag. Als we de lat te hoog leggen, dalen weliswaar de voorraden maar gaat dat ten koste van de beschikbaarheid. Groenewout heeft voor ons de gevoeligheid uitgerekend, niet alleen voor de verkooppunten maar ook voor de depots. Ze zijn daarbij heel gericht te werk gegaan en hebben hun conclusies degelijk onderbouwd zonder eindeloze powerpoints te laten zien”, vertelt Meyer.

Groenewout heeft een aantal business rules getoetst waarmee per item per verkooppunt wordt bepaald waar in de keten voorraad wordt aangehouden. Als een artikel, afgaande op de verkoophistorie van de laatste twaalf maanden, een bepaald aantal keer is verkocht, heeft het verkooppunt het recht om dit artikel op voorraad te nemen. Is de verkoop minder, dan raakt het verkooppunt dit recht kwijt en wordt het artikel teruggestuurd naar het depot. Voor de depots is een soortgelijke business rule opgesteld. Wanneer de vraag een bepaald minimum niet overstijgt wordt het enkel op het centrale DC op voorraad gehouden. “Op deze manier willen we nu elke week het hele assortiment tegen het licht houden. Vroeger gebeurde dat maar enkele keren per jaar”, weet Meyer. Het verplaatsen van kleine aantallen items per week wordt ingebed in de operatie, waar de ‘jaarlijkse relocatie’voorheen een versturende factor was.



Optimale aantal depots

Groenewout heeft daarnaast doorgerekend wat het optimale aantal depots is. Brezan beschikt nu over acht depots in Nederland die drie keer per dag leveren aan de aangesloten verkooppunten en die zelf elke dag worden bevoorradt vanuit het centrale distributiecentrum in Ede. “Een achterliggende vraag was hoe we de bevoorrading van de depots moeten organiseren. Moeten snellopers nog wel in het centrale distributiecentrum liggen of kunnen we die alleen in de depots op voorraad houden? Die laatste optie leidt misschien tot lagere voorraden, maar betekent ook dat onze leveranciers voortaan aan acht depots moeten leveren in plaats van aan één centraal distributiecentrum.”

Groenewout kwam tot de conclusie dat Brezan goed zit met het huidige aantal van acht depots.

Ook de locatie van de huidige depots komt dicht in de buurt van het optimum dat het adviesbureau met speciale software voor routeplanning en locatiekeuze heeft uitgerekend. Meyer: "Het blijkt dat uitbreiding van het aantal depots niet tot een noemenswaardige verbetering van de service leidt. De optie om snellopers alleen in de depots op voorraad te leggen, hebben we niet eens uitgerekend. Groenewout gaf aan niet in dat concept te geloven omdat dat tot veel meer leveringen en dus meer handling in de depots zou leiden. Dat is een houding die ik erg op prijs stel. Groenewout doet geen berekeningen waarom ik niet heb gevraagd of waarin ze zelf niet geloven."

Tot dertig procent minder voorraad

Na succesvolle pilots van het Blue Eagle concept bij een tweetal verkoopvestigingen is het concept gedurende 2014 vervolgens uitgerold over alle 8 depots en 141 verkooppunten. Elke week werden vier tot vijf verkooppunten overgezet, een ambitieus plan. "Wij zien dat de verwachting uitkomt en dat we hiermee twintig tot dertig procent minder op voorraad hoeven te leggen. Dat levert ons een hoop werkkapitaal op, dat we weer kunnen investeren in andere delen van het assortiment. Daarnaast rekenen we op een verlaging van de logistieke kosten; niet alleen voorraadkosten, maar ook transportkosten. Tot slot moet een betere beschikbaarheid leiden tot een hogere omzet", stelt Meyer.

Met de uitrol is de totale servicegraad gestegen van 92 naar 98 procent. Het aantal orders van klanten dat via het verkooppunt of het depot binnen drie uur is uitgeleverd, is gestegen van 88 naar 93 procent. "Dat is volgens wens, want niet elk onderdeel hoeft per se op dezelfde dag geleverd te worden. Het doel voor de totale servicegraad ligt uiteindelijk op 98 tot 99 procent", vertelt Meyer, die positief terugkijkt op de samenwerking met Groenewout in de eerste fase van Blue Eagle. "Het zijn consultants met veel ervaring in de markt en een houding die zich laat karakteriseren als 'down to earth'. Dat past bij ons. Het nieuwe concept heeft ook consequenties voor de operatie in ons centrale DC in Ede. We hebben Groenewout gevraagd om mee te werken aan het opschalen en verbeteren van die operatie."

By Marcel te Lindert

Marcel te Lindert is a journalist with over ten years of experience in logistics. He was editor-in-chief of the Dutch magazines Transport+Opslag and Logistiek. Today he works freelance for magazines like Supply Chain Magazine and Logistiek Totaal.

More information

If you have questions or if you would like to offer your feedback to this article, you can contact Isabel Schouten-van Dilst, schouten@groenewout.com /+3176 533 04 40.