

# Cebeo boekt beter resultaat met minder werkkapitaal

Cebeo, onderdeel van Sonepar, is marktleider in België voor de distributie van elektrotechnisch materiaal. Cebeo is als kleine familiezaak uitgegroeid tot de grootste distributeur met een omzet boven de 330 miljoen euro op jaarbasis. Door de groei werd het steeds moeilijker om een optimale balans tussen werkkapitaal en servicegraad te vinden. Het huidige ERP systeem bood onvoldoende flexibiliteit om op artikelniveau de bestelmomenten en voorraadhoogtes vast te stellen. Na een uitgebreide testfase tussen een paar leveranciers werd unaniem voor Slim4 van Slimstock gekozen.

*“Met Slim4 in 6 maanden 15% minder voorraad”*

Dankzij Slim4 heeft Cebeo de gewenste veranderingen door kunnen voeren, is de groei beheersbaar en is de beschikbaarheid van het assortiment gestegen. En dat met een lagere voorraad dan gepland. Patrick Verougstraete, directeur logistiek legt uit:

“Vanuit ons centraal magazijn in Moeskroen en de overige 27 filialen leveren we elke dag 15.000 orderlijnen uit op het gebied van verlichting, elektrotechniek, kabels en consumentenelektronica. We streven ernaar zo veel mogelijk uit voorraad te leveren en alle bestellingen die voor 19.00 uur bij ons binnen zijn de volgende dag te leveren.”

“Met het ERP systeem dat we daarvoor gebruikten, misten we de flexibiliteit om op de juiste wijze onze groei te managen zonder de voorraad fors op te laten lopen. Het is voor ons erg belangrijk om een betere balans te vinden tussen werkkapitaal en klantte-

vredenheid. In ons huidige systeem wordt gewerkt op basis van een min-max systematiek. Dat vinden we niet voldoende, wij streven ernaar om elke keer nieuwe uitdagingen te zoeken en de lat hoger te leggen. Wij zochten naar een systeem met trenddetectie, seizoenspatroonherkenning en het automatisch genereren van bestelvoorstellen. Het liefst in een gebruiksvriendelijke vorm waar forecasting geïntegreerd is met Inventory Management.”

#### **Vergelijkend onderzoek**

Verougstraete: “Op basis van een uitgebreid onderzoek hebben we een aantal leveranciers en softwarepakketten bekeken. Uit deze vergelijking is Slim4 als beste naar voren gekomen. Daarnaast hadden we de mogelijkheid om op basis van “no like, no pay” de software uitvoerig in de praktijk te testen. Eén van de belangrijkste doelstellingen, in

de testfase van 6 maanden, was het reduceren van de voorraad met minstens 15%, zonder dat de servicegraad zou dalen. Minstens zo belangrijk was de acceptatie van Slim4 bij de gebruikers. Zonder draagvlak bij de gebruikers is een dergelijk project niet realiseerbaar. Al na een paar weken hadden de gebruikers het goede gevoel. De software is gebruiksvriendelijk en waar nodig konden we terugvallen op de professionele helpdesk van Slimstock. De vragen worden direct en adequaat beantwoord.”

Het bereikte resultaat, de acceptatie bij de gebruikers en de kwaliteit van de helpdesk en trainers van Slimstock, zijn voor Verougstraete reden te over om Slim4 company breed in te voeren en uit te rollen naar alle filialen.