

Fabory verbetert servicegraad van slow movers

Fabory is een internationaal opererende groothandel in bevestigingsmaterialen. De kracht van Fabory ligt in de breedte van het assortiment. In het centraal distributiecentrum in Tilburg liggen 60.000 verschillende bouten, moeren, schroeven en andere bevestigingsmaterialen op voorraad. Dat is meer dan wie ook. In de zomer van 2009 besloot Fabory het voorraadoptimalisatie systeem Slim4 aan te schaffen. Directeur Supply Chain, Maurice Geerars: "Onze voorraadbeheerders krijgen nu tijd om naar de hele supply chain te kijken in plaats van alleen naar het DC in Tilburg."

"Er ligt een besparingspotentieel van vier miljoen euro"

Maurice Geerars, Fabory



Fabory is één van de weinige leveranciers van bevestigingsmaterialen die nog aftelt. Als klanten dertien schroefjes willen, krijgen ze dertien schroefjes en niet een heel doosje. Het aftellen heeft alles te maken met de breedte van het assortiment. In Tilburg liggen bevestigingsmaterialen waarvoor misschien maar één of twee keer per jaar een order binnenkomt. Klanten die een dergelijk artikel bestellen, willen ook geen compleet doosje. "Wij zijn niet een partij met hoge volumes en lage prijzen. Wij zijn specialist in kleine volumes met een hoge toegevoegde waarde", vertelt Maurice Geerars, directeur Supply Chain van Fabory. Fabory heeft naast bevestigingsmaterialen ook tools en chemicaliën op voorraad, 125.000 SKU's in totaal. De breedte van het assortiment maakt het managen ervan tot een lastige klus voor de acht voorraadbeheerders. Waar veel bedrijven hun assortiment verdelen in een A-, B- en C-categorie, onderscheidt

Fabory ook nog D-, E- en F-artikelen. Lange tijd gebruikte Fabory, SAP voor voorraadbeheer, maar dat was te complex, te ondoorzichtig en bevatte te veel maatwerk. Slimstock bracht uitkomst met het voorraadoptimalisatie systeem Slim4. De implementatie daarvan verliep vlekkeloos. Voorraadbeheer is nu een stuk eenvoudiger geworden. De voorraadbeheerders kunnen er nu op vertrouwen dat het systeem automatisch de juiste forecastmethode gebruikt. Door te werken volgens 'management by exception' kunnen ze zich veel beter dan vroeger concentreren op de echte probleemgevallen. Kortom: dankzij Slim4 kan Fabory slagvaardiger opereren.

Focus op supply chain

Anderhalve maand na de ingebruikname heeft Slim4 al tot nieuwe inzichten geleid. "Volgens Slim4 hebben we voor 6,5 miljoen euro aan overstock liggen. Tegelijkertijd

is het systeem bezig om de voorraad B- en C-artikelen met 2,5 miljoen euro te verhogen. In theorie is er dus een besparingspotentieel van 4 miljoen euro", aldus Geerars. In de praktijk rekt Geerars er niet op dat de voorraad in het eerste jaar al daadwerkelijk daalt. Dat deert Geerars niet. "Belangrijkste is dat de servicegraad in de B- en C-categorieën omhoog gaat zonder dat de totale voorraad stijgt. Onze servicegraad ligt rond de 96 procent, dat moet naar 98 procent."

Tijd voor S&OP

Dit jaar wil Fabory zich ook concentreren op de totale supply chain. De groothandel beschikt immers ook nog over voorraadpunten in Tsjechië, Roemenië, Portugal, Verenigde Staten en Canada. "Om het supply chain denken bij onze planners te introduceren, moeten we echter eerst tijd vrij maken. Slim4 levert ons die tijd."

