

50% meer omzet met hogere uitleveringsgraad

Galvano is 'thuis in badkamers'. Een groothandel met een omvangrijk assortiment van 60.000 artikelen in sanitair, tegels, verwarming en installatiematerialen. 17.500 artikelen hiervan zijn direct uit voorraad leverbaar. Galvano biedt zijn klanten een dynamisch voorraadassortiment, binnen een logistiek systeem gespecialiseerd in badkamers. En Slim4 biedt daarvoor de juiste omgeving, al 10 jaar lang. René Voss, manager logistiek van Galvano legt uit hoe het programma je helpt om nog slagvaardiger te ondernemen.

Galvano: "Slim4 is randvoorwaarde voor hogere productiviteit"



"Zo'n tien jaar geleden waren we in een fase waarin onze voorraad in onbalans was. Van veel artikelen lag er duidelijk teveel en tegelijkertijd grepen we vaak mis. De uitleveringsgraad en de omloopsnelheid moesten omhoog", aldus Voss. "Al snel werd duidelijk dat we het gereedschap misten om de voorraad professioneel te besturen. We hebben toen Slim4 gekoppeld aan ons ERP systeem. De uitleveringsgraad is nu een instrument waar je mee kunt sturen. Je kunt kiezen: hoe willen we het hebben, hoe doet de leverancier het en hoe gaat Galvano hier mee om. Het is gewoon veel beter beheersbaar geworden."

Volgens Voss verloopt al die tijd het werken met Slim4 heel goed. Zo is de service de afgelopen tien jaar duidelijk verbeterd. Dat komt onder andere doordat de voorraadparameters dynamisch bepaald worden. Zelf hebben we daar geen omkijken meer naar. Dat de klanten daar de resultaten van merken, is bij Galvano

goed zichtbaar. Voss: "We zijn in 2003 door de Baderie keten als leverancier van het jaar gekozen. Bij klantonderzoeken eindigen we altijd bij de top. Dat komt niet alleen door de snelle en betrouwbare leveringen, want daar kun je je volgens hem tegenwoordig niet meer in onderscheiden."

Voss: "Wij hebben een totale badkamerlogistiek ontwikkeld en daarin kun je wel heel nadrukkelijk onderscheiden. Slim4 is daarin een belangrijke randvoorwaarde." Galvano heeft de omzet met 50 procent zien stijgen, in de tien jaar dat ze met Slim4 werken, zonder dat de voorraad in dezelfde mate is toegenomen. Voss: "We hebben geen extra personeel hoeven aannemen, de productiviteit is gewoon hoger geworden. Het is gemakkelijker geworden en je kan je energie beter verdelen. Vroeger was je veel meer bezig met wat en hoeveel te bestellen, nu veel meer met de forecast en met de sturing, om je kwaliteit hoog te

houden." De contacten met Slimstock zijn heel goed volgens Voss. "Heel informeel, je wordt meteen goed geholpen. Slim4 is een eenvoudig te leren programma. Ik vond het allemaal heel logisch, hoe het in elkaar stak." Voss vindt Slim4 qua forecasting een van de beste programma's die hij kent. "Bij grote ERP systemen zit iedereen vaak op een hele grote database, met allerlei toeters en bellen erop die niemand iets zeggen. Je hebt vaak tal van keuzes uit formules en methodes maar het nadeel is dat je dan ook moet kiezen. Dat vergt weer veel statistische kennis van mensen en daar zitten we hier niet op te wachten. Met Slim4 heb je een stuk gereedschap in handen dat specifiek ontworpen is om je voorraad aan te sturen. Het forecasting gedeelte regelt zichzelf in en vraagt alleen advies als er rare dingen gebeuren. Onze mensen hebben verstand van wat er in het veld gebeurt. Slim4 zorgt voor de rest."