

# Halfords verhoogt omzet

Halfords is dé specialist in fietsen, fiets- en autoaccessoires. Met 160 winkels in Nederland biedt Halfords handige producten én diensten die oplossingen bieden voor onderweg met de fiets en de auto. Sinds 1988 maakt Halfords onderdeel uit van de Macintosh Retail Group, een beursgenoteerde non-food retailer.

Willem Marcelissen, algemeen directeur, legt uit hoe Slim4 een bijdrage heeft geleverd aan het verhogen van de beschikbaarheid van de voorraad, die leidde tot een omzetverhoging.

*“Slim4 zorgt voor rendementsverbetering”*

Marcelissen: “In de praktijk zagen we dat onze filiaalmanagers per week veel tijd kwijt waren met bestellen. Kostbare uren die ten koste gaan van onze core business, klanten te woord staan en verkopen. Verder wilden we de klant beter bedienen door de out of stocks in onze winkels te reduceren, daarnaast wilden we de DC voorraad aanzienlijk verlagen met ook een betere beschikbaarheid. Er was dus duidelijk ruimte voor verdere professionalisering.

Eerst hebben we gekeken of ons ERP systeem beter ingericht kon worden. De mogelijkheden voor demandplanning en voorraadoptimalisatie bleken echter niet toereikend. Daarna hebben we de markt van softwarepakketten voor voorraadbeheersing in de retail in kaart gebracht. Er zijn diverse aanbieders, maar vrijwel niemand van hen heeft ervaring in de retail met daarbij een goed doordacht pakket.

Na enig onderzoek kwamen we uit bij Slimstock. In tegenstelling tot de rest van de markt hebben zij bewezen ervaring in de retail. We kregen positieve feedback van collega bedrijven die al een Slim4 traject achter de rug hebben. Ook Microsoft zelf gaf aan dat we in goede handen waren. Hiermee voldeed Slimstock aan het leveranciersbeleid waarbij de nadruk ligt op “proven technology” en leveranciers met een bewezen trackrecord. Met onze marges moet het in een keer goed, en moet het beste uit de organisatie gehaald worden. Daarom hebben we een streng partner selectiebeleid. Hierdoor kunnen wij voor de klant altijd waar voor hun geld blijven bieden.

We zijn begonnen op ons DC. Na acht weken zagen we dat de voorraad gereduceerd was met een betere beschikbaarheid. Daarna hebben we Slim4 uitgerold naar de winkels.

Bij de eerste 10 pilot winkels zagen we al gauw dat de omzet steeg ten opzichte van de andere winkels. Het aantal “gaten” in de schappen was gereduceerd zonder dat hiervoor extra voorraad nodig was. Daarnaast is de aandacht van de manager nog meer gefocust op de klant. Een winkelmanager: “de beschikbaarheid is verhoogd en er hoeft minder naar achteren gelopen te worden”. Reden genoeg om Slim4 uit te rollen naar onze overige winkels, wat succesvol verlopen is. Iedere winkel is nu beter gevuld waardoor de klant beter bediend wordt met minder kosten.

## **1 miljoen records**

Iedere nacht wordt de optimale voorraad automatisch berekend voor al onze winkels. Centraal kunnen wij nu met drie planners 160 winkels besturen, samen goed voor 1 miljoen SKU's!”