

# NRF krijgt meer grip op supply chain

NRF is één van de leidende distributeurs van warmtewisselaars voor de vervangingsmarkt. Uit voorraad kan de gehele Europese markt worden voorzien van radiatoren, oliekoelers, luchtkoelers, kachelradiatoren en onderdelen voor airconditioning. De supply chain omvat naast het centrale warehouse in Mill elf voorraadpunten in heel Europa. Begin 2007 besloot NRF om Slim4 van Slimstock in te zetten voor de sales & operation planning (S&OP). Patrick van Hoek, logistics manager, is uiterst tevreden: "We kunnen nu sturen op servicegraad."

*"Dankzij Slim4 steeg de beschikbaarheid van 88% naar 95%"*

Patrick van Hoek, NRF

De Nederlandse Radiatoren Fabrik (NRF) is veel meer dan een fabriek, maakt Patrick van Hoek duidelijk. "De helft van de omzet bestaat uit kant en klare radiatoren en airco-onderdelen die wereldwijd worden ingekocht en over Europa worden gedistribueerd. Wat in Nederland nog wel wordt geproduceerd, zijn specials en kleine series."

Zeker in de vervangingsmarkt waarin NRF opereert, is het belangrijk om dicht op de klant te zitten. Daarom telt de supply chain naast de hoofdvestiging in Mill maar liefst elf vestigingen in Zuid-, Midden- en West-Europa, elk met hun eigen voorraad. Om meer grip op de supply chain te krijgen, besloot NRF begin 2007 de S&OP anders te organiseren. Ter ondersteuning is hiervoor het ERP-systeem Dynamics AX van Microsoft geïntegreerd met het voorraadoptimalisatiesysteem Slim4 van Slimstock ingezet.

"De voorraadplanning gebeurde weinig

gestructureerd, met hoge voorraden als gevolg.

De keuze voor Slim4 was niet moeilijk. Onze voorraadbeheerders moesten elke week lijsten met duizenden artikelen langslippen, waarna op basis van kennis en gevoel bestellingen werden geplaatst. We zochten een systeem dat statistisch onderbouwde forecasts kon leveren en functionaliteit bood voor 'management by exception'. Slim4 biedt die mogelijkheden. Binnen vier maanden draaide Slim4 in Mill. De implementatie in de buitenlandse vestigingen was daarna nog maar een fluitje van een cent. Dagelijks worden nu de verkoopgegevens en voorraadstanden aan Slim4 doorgegeven. Op basis van 'management by exception' is er continu afstemming met de lokale verkooporganisaties. Slim4 berekent automatisch met welke hoeveelheden de voorraden moeten worden aangevuld. De implementatie zorgde aan-

vankelijk voor argwaan bij de buitenlandse verkoopmanagers. Eerst zien dan geloven! Nu zijn ze heel erg tevreden. De hele S&OP is een geruisloos proces geworden."

## Voorraad geoptimaliseerd

De voorraadbeheerders hebben het nu gemakkelijker. De besteladviezen van Slim4 nemen ze bijna blindelings over. Daarnaast is de hoeveelheid incurante voorraad afgenomen. Als iemand eens een weekje weg is, kunnen ze het werk gemakkelijker van elkaar overnemen. Van Hoek: "Het allerbelangrijkste voordeel is dat we meer zicht hebben op wat er gebeurt. We weten waar sprake is van overstock en waar we boven of onder de norm presteren. We kunnen nu sturen op servicegraad. Dankzij Slim4 is de beschikbaarheid van de artikelen gestegen van 88 naar 95 procent."