

Slim4 komt bij PGZ goed uit de verf

PGZ Nederland en Feeder One maken allebei onderdeel uit van PGZ International. Feeder One heeft als kernactiviteit fijnmazige distributie, opslag en facturatie van merkartikelen voor DHZ en professionals, terwijl PGZ Nederland juist handelsconcepten ontwikkelt. De concepten van PGZ Nederland zijn er onder andere voor verfgereedschappen, handgereedschappen, tuingereedschappen, elektrische gereedschappen, bevestigingsmaterialen en ijzerwaren. Voor de fusie van Pril en AGZ tot PGZ waren beide bedrijven al klant van Slimstock. Menno Blewanus legt uit hoe de samenwerking na de fusie in een stroomversnelling raakte.



Met Slim4 steeg de omloopsnelheid van 8 naar 11

“De plannen om met Slim4 te gaan werken stammen uit 2005. We hebben het in april aangeschaft en waren al in augustus live”. Blewanus: “We begonnen wat te enthousiast met onze eerste doelstelling: de voorraad omlaag brengen. Slim4 reageert heel direct op wat je instelt. In ons geval schoot dit wel erg ver door. Gelukkig zijn we snel wat veiliger gaan zitten. Op dit moment is de omloopsnelheid bij Feeder One gestegen van 8 naar 11 terwijl de beschikbaarheid aanzienlijk is verbeterd. Bij PGZ Nederland hebben we meer gefocust op het verbeteren van de beschikbaarheid. Die steeg van 95% naar 98,5% nu. En dat terwijl ook hier de omloopsnelheid is gestegen”.

Blewanus is van mening dat Slimstock de verwachtingen goed heeft waargemaakt. “We wilden eenvoudiger kunnen bestellen en een solidere basis voor een bestelvoorstel hebben.

Binnen PGZ werkten we wel met de bestelmodules van JDEdwards, maar die vonden we ontoereikend”. Volgens Blewanus moesten zijn medewerkers wel eerst even wennen om met Slim4 te werken. “Ze kijken nu op een wat andere manier naar de voorraden en sturen op andere gegevens. Ze zijn nu meer bezig met de prognoses en geven hiermee sturing richting de leveranciers. Dat deden we in het verleden helemaal niet. We werken nu met een kleiner team maar hebben toch meer controle over de voorraad. We zijn dus duidelijk efficiënter geworden”.

Slim4 werkt op basis van management by exception. Dit betekent dat Slim4 alle artikelen die volgens verwachting lopen zelf afhandelt en alleen de onverwachte ontwikkelingen meldt. Hierdoor komt er veel tijd vrij voor bijvoorbeeld communicatie. Zowel intern met

marketing en sales als extern met de leveranciers. Dat maakt het werk veel interessanter.

Ervaring is zo belangrijk

Slimstock werkt alleen met trainers die zelf lang in het vak hebben gezeten. Hierdoor is er direct een match en is er wederzijds herkenning. “Toen we even krap zaten op een afdeling sprongen ze zelfs een tijdje bij. Onze trainer bleek jaren lang bij een leverancier van DHZ materialen de planning te hebben gedaan en was direct inzetbaar”. Natuurlijk hebben we bij de selectie gekeken wie het beste pakket had. Het is echter net zo belangrijk dat er bij een leverancier aantoonbare ervaring en knowhow zit en dat de continuïteit geborgd is. Slimstock is voor ons de enige leverancier in Nederland die hieraan voldoet”.

