

# Van Ommen verhoogt service en rendement

Van Ommen uit Beekbergen levert al 55 jaar een uitgebreid assortiment verspanende gereedschappen en aanverwante producten aan de (groot)handel. De afgelopen jaren steeg de omzet jaarlijks met 15 procent.

Om de groei in goede banen te leiden, investeerde Van Ommen in het forecast- en een voorraadbeheersysteem Slim4. Ruim een jaar nadat Van Ommen live ging met Slim4 is de uitlevergraad gestegen van 94 procent naar 98,5 procent. Dankzij Slim4 is de voorraad in de afgelopen periode gecontroleerd naar beneden gebracht. Slim4 heeft de rust op de vloer teruggebracht.



*“De uitlevergraad steeg met Slim4 van 94% naar 98,5%”*

Van Ommen heeft ruim 18.000 artikelen op voorraad. David Whitehead, manager inkoop en logistiek: “Dat is één van onze sterke punten. Als wij het niet op voorraad hebben, heeft niemand in onze branche het.” Ondanks de behoorlijke logistieke prestaties legde Van Ommen de lat hoger. Er moest meer zicht komen op de voorraden en op de bestelpatronen van klanten. “Omdat we alleen dan de beoogde groei in goede banen konden leiden. We wilden ons anticiperend vermogen verbeteren”, aldus Whitehead. Van Ommen heeft daarom eerst geïnvesteerd in de beschikbaarheid richting klanten. Nadat dat was verwezenlijkt, werd de voorraadhoogte onder handen genomen.

In Slim4 vond Van Ommen de juiste ‘tool’ om de wensen te verwezenlijken. “Om goed voorraadbeheer te kunnen doen, moet je een systeem hebben dat een goede demandplanning en forecasting biedt. Axapta is een prima ERP-pakket,

maar het systeem kijkt niet vooruit en biedt nauwelijks ondersteuning voor het berekenen van de voorraadparameters. Omdat Slim4 dit wel biedt en tevens een goede integratie met Axapta kent, lag de keus voor de hand”, licht Whitehead toe.

Het systeem is daarbij volgens Whitehead sterk in het zogeheten ‘management by exception’: “Als de werkelijke vraag niet of nauwelijks afwijkt van de voorspelling, is er geen reden om daar tijd en energie in te steken. Slim4 geeft aan wat anders is gelopen dan voorspeld en wat dus extra aandacht nodig heeft. Zo zijn we in staat om onze tijd en aandacht optimaal te verdelen; iets wat anders onmogelijk was geweest met meer dan 18.000 artikelen.”

Resultaten lieten dan ook niet lang op zich wachten. Ruim een jaar nadat Van Ommen

live ging met Slim4 was de uitlevergraad gestegen van 94 procent naar 98,5 procent.

## **Snel terugverdiend**

Ook de omloopsnelheid ging met 20 procent omhoog. “Dat is dus meer rendement voor de euro’s die op de plank liggen”, weet Whitehead.

De resultaten komen volgens hem hoofdzakelijk op rekening van de nieuwe software. Het inzicht verkregen door de rapportages heeft Van Ommen immers in staat gesteld om een succesvol beleid uit te stippelen. “Maar wie zijn voorraad écht wil optimaliseren kan niet stilzitten en toekijken. Om de laatste 20 procent van je doel te bereiken, moet je ook kunnen bouwen op je eigen ervaringen en je analytisch denkvermogen. Dit inzicht stelt je in staat om de juiste beleidsbeslissingen te nemen.”

