

Voorraadoptimalisatie is sleutel tot succes bij DA Retail

Bij zijn aantreden als directeur logistiek & ICT bij DA Retail stond Gert Bos voor een enorme uitdaging: De beschikbaarheid van de voorraad was veel te laag. De relatie met de klanten stond op het spel. Geld om te investeren in extra voorraden was er niet en ook de operationele kosten waren veel te hoog. Er waren teveel medewerkers bezig met het besturen van de voorraad en desondanks zat er veel geld onnodig gebonden in de voorraad. DA verkeerde in zwaar weer.



“Met Slim4 ligt de weg naar groei weer open”

Echt een klus voor Gert Bos. Bij zijn vorige werkgever had hij een soortgelijke klus geklaard en Gert wist dus wie je in dit soort gevallen moest bellen voor hulp. Nog voor zijn eerste werkdag had hij contact opgenomen met Slimstock om de situatie te bespreken. Zijn voorgangers bij DA hadden al diverse consultancy firma's over de vloer gehad. De achtergelaten rapporten die hij aantrof waren hier de stille getuigen van.

Deze toonden aan dat het beter kon maar niemand had het tijd echt kunnen keren. Tijd om de handen uit de mouwen te steken. “We wilden er zeker van zijn dat de gestelde doelen realistisch waren en dat het resultaat binnen de gestelde tijd gerealiseerd kon worden. De beschikbaarheid moest van 91% naar boven de 95%, er moest 25% kapitaal worden vrij gemaakt uit de voorraad en de tijd die nodig was voor replenishment moest worden gehalveerd.” aldus Gert Bos.

“Daarom hebben we eerst een haalbaarheidsstudie uitgevoerd. In een lang weekend hebben we samen met een team van Slimstock de voorraadsituatie doorgerekend en zijn we tot de conclusie gekomen dat het haalbaar was. Omdat we tegelijkertijd twee magazijnen moesten samenvoegen naar één magazijn in Zwolle was er niemand bij DA beschikbaar om de dagelijkse leiding van het project op zich te nemen. Daarom hebben we zelfs de verantwoordelijkheid voor het realiseren van de doelstellingen en de planning bij Slimstock neergelegd. Binnen 2 maanden moest Slim4 live zijn, 3 maanden daarna moest de service boven de 95% zitten, bij een gelijkblijvende voorraad. Weer drie maanden later moest de voorraad daling gerealiseerd zijn.”

“Daarna is het hard gegaan. Gedurende een half jaar hebben we twee dagen per week een consultant van Slimstock op de afdeling gehad

die zelf meewerkte op de afdeling. Hierdoor kwam het vliegwiel snel op gang, terwijl wij, het management, ons concentreerde op integratie in Zwolle, heeft het team verantwoordelijk voor voorraadbeheer een enorme prestatie geleverd. Na de gestelde periode mochten de resultaten er zijn. De service zit tegenwoordig structureel boven de 95%.”

Beschikbaarheid omhoog

“De klanten zijn weer erg tevreden over de beschikbaarheid, sterker nog we zien nu dat onze servicegraad een verkoopargument is. De collega's die zich nu met voorraadbeheer bezighouden hebben voldoende tijd om pro actief hun werk te doen. Hierdoor ontstaat rust en overzicht. En “last but not least”: de voorraad is in de tussentijd ook gereduceerd naar het gewenste niveau!”