

Vorraadoptimalisatie zorgt voor ruimte en hogere beschikbaarheid bij Tegelgroep

Tegelgroep Nederland is marktleider in Nederland op het gebied van tegels. Dankzij de zes verschillende formules beschikt het bedrijf, onderdeel van het beursgenoteerde Saint Gobain, over het breedste assortiment. In het magazijn in Andelst liggen 4500 verschillende tegels op voorraad. Begin 2009 schafte Tegelgroep Nederland Slim4 aan. Frank van der Weide, Director of Operations: "We streven naar performance excellence, ook op het gebied van voorraadbeheer. Slim4 is op dat gebied de best practice."

"Nu er minder voorraad ligt, is nieuwbouw minder urgent geworden"

**Frank van der Weide,
Tegelgroep Nederland**



Wie de showroom van Tegelgroep Nederland verlaat, denkt nooit meer hetzelfde over tegels. De uit keramisch poeder samengeperste, gebakken en geglazuurde vloer- en wandbekledingselementen vormen een echt design-product. Tegelgroep Nederland levert ze via de formules V&S Tiles, Jos Haag, Keramaat en Mieloo aan zowel retailers als doe-het-zelfzaken, maar ontwerpt zelf ook tegelvloeren en -wanden voor vestigingen van onder meer Albert Heijn, MacDonalds, Claudia Sträter, Audi en NH Hotels. "We proberen onderscheidend vermogen op te bouwen door beter te zijn dan de concurrenten, ook op het gebied van voorraadbeheer", vertelt Frank van der Weide, Director of Operations van Tegelgroep Nederland. "Onze klanten willen zelf steeds minder op voorraad leggen. Dat betekent dat ze erop moeten kunnen vertrouwen dat het bij ons ligt." De best practice op het gebied van voorraadbeheer vond Tegelgroep

Nederland bij Slimstock, leverancier van het voorraadoptimalisatie systeem Slim4. "Natuurlijk was het wel wennen voor de mensen die na 20 of 30 jaar opeens anders moeten gaan werken. De begeleiding van Slimstock was echter uitstekend."

Belangrijkste reden voor implementatie van Slim4 was vermindering van werkkapitaal. De omzet van Tegelgroep Nederland is sinds 2001 met 100 procent gestegen. "Als je dan blijft vasthouden aan je oude omloopsnelheid, groeit ook je voorraad met 100 procent." Het doel is bereikt. Tegelgroep Nederland heeft in een half jaar tijd zijn voorraad met 15 procent zien dalen, terwijl de servicegraad verbeterde van 94,5 tot 97,5 procent.

Servicegraad verbeterd

Dat Tegelgroep Nederland minder op voorraad heeft, is ook merkbaar in het magazijn. Door de sterk stijgende omzet was het

14.000 vierkante meter grote pand veel te klein geworden. Dat leidde tot inefficiënt werken. "Als je een gemiddelde bezettingsgraad van 98 procent hebt, kan het soms lang duren voordat nieuwe pallets kunnen worden ingeslagen."

Om het ruimteprobleem op te lossen dacht Van der Weide al serieus aan nieuwbouw. Mede dankzij implementatie van Slim4 kon die beslissing worden uitgesteld. "Nu er veel minder voorraad ligt, is nieuwbouw een stuk minder urgent geworden. Dat komt goed uit, want het klimaat voor nieuwbouw was vorig jaar allerminst gunstig." De investering in Slim4 is wat dat betreft een veel betere beslissing geweest. De voorraad afbouw heeft geleid tot een positieve cash-flow. En het Slim4-effect is nog niet uitgewerkt, denkt Van der Weide. "Er zit nog meer in, al is verdere voorraadreductie niet meer het hoofddoel. Dat is het verhogen van de servicegraad."