

Hemmink se fortalece mediante una reducción drástica de stock

La compañía suministra tanto a los mayoristas de material eléctrico como a la industria de televisión, datos y telecomunicaciones. Para la gestión del stock creciente en su centro de distribución, Hemmink añadió Slim4 a su nuevo sistema ERP, Microsoft Dynamics AX. Gracias a este software de optimización de inventario, el stock se redujo en un 20%, mientras que el nivel de servicio se incrementó de 95% a más del 99%. Ahora Hemmink es capaz de fortalecer aún más su cadena de suministro.

"Gracias a Slim4 hemos sido capaces de reducir nuestros backorders de 10 a 1%"

Mark Roos
Comprador



Hemmink es el importador y distribuidor exclusivo de las marcas líderes de componentes y sistemas, ofrece una gama creciente de aproximadamente 15.000 artículos, de los cuales el 20% se mantiene en stock. Durante mucho tiempo, Hemmink manejó su stock mediante el modelo de "mínimos y máximos" integrado en su sistema ERP Agresso Wholesale. "Un método bastante engorroso, sin actualización de parámetros y métodos", afirma Mark Roos. "Desde la implementación de Slim4, este tema es cosa del pasado".

Base para la cooperación

Slim4 ofrece una plataforma dinámica y fácil de usar que crea una clara propuesta de compra diaria. Todos los cambios se destacan para el usuario a través de excepciones de previsión. "La gestión por excepciones nos muestr dónde enfocar nuestra atención y nos permite gestionar mejor nuestro tiempo", dice Roos. "Ahora podemos contactar directamente con el departamento de ventas para hablar de lo que está pasando. Slim4 hace

que todos trabajemos conjuntamente. Esto proporciona ventajas para toda la organización".

Trabajo eficiente y mejores compras

"En 2013 cambiamos nuestro ERP a Microsoft Dynamics AX e integramos Slim4 para la gestión de nuestro stock. Nuestra planificación se ha vuelto más eficiente", dice Roos satisfecho. "El ahorro de tiempo generado se utiliza para gestionar mejor el mercado de la televisión, de datos y de telecomunicaciones y mantener nuestro stock a un nivel óptimo. "En este mercado turbulento hay que estar atento en todo momento. Para ello hacemos uso frecuente de la funcionalidad de simulación que ofrece Slim4. Como resultado, podemos tomar decisiones de compra más precisas y somos capaces de colocar el pedido correcto en el momento oportuno", explica Roos.

El nivel de servicio aumentó de 95 a 99%

Poco después de la fluida implementación, el valor de stock se redujo en un 20% hasta el valor actual de 3 MM €. Al mismo

tiempo, el nivel de servicio mejoró de 95 a 99%. También ha habido una mejora en el número de backorders, pues gracias a Slim4 se han reducido de 10 a sólo un 1%. Además, la tasa de error se ha reducido a casi cero.

Beneficios de una cadena de suministro integral

"Hay más oportunidades en el futuro", dice Roos. "Ahora podemos fortalecer nuestra posición aún más, incorporando la previsión de ventas de nuestros clientes en Slim4. Basándonos en eso, podemos proporcionar nuestros proveedores con previsiones de compra fiables, lo que resulta en una mejor planificación en su producción. De esta manera, todas las partes de la cadena de suministro sacan provecho de los beneficios del software, resultando en una situación win-win".

www.slimstock.com