

Vorraadoptimalisatie zorgt voor stijgende customer service bij Vandeputte

Dankzij Vandeputte Group kunnen duizenden mensen in België, Nederland, Luxemburg, Polen en Frankrijk hun beroep veilig en comfortabel uitoefenen. Het bedrijf levert persoonlijke beschermingsmiddelen, van veiligheidsschoenen en -kleding tot gehoor- en gezichtsbescherming. Voor het beheer van de 8000 artikelen tellende voorraad gebruikt Vandeputte Slim4. Sindsdien daalde de voorraad met vijftien procent. Directeur Supply Chain Kristof De Coster: "We zitten nog niet aan ons plafond. Dertig procent moeten we kunnen halen."

"Onze kennis zit nu in het systeem verankerd"

Kristof De Coster,
Vandeputte Safety International

Midden in het fraaie kantoor van Vandeputte Group prijkt een samurai-kostuum. De link met Vandeputte ligt niet uitsluitend in het grote arsenaal aan persoonlijke beschermingsmiddelen die deze Japanse krijgers droegen, maar bovenal in de oorspronkelijke betekenis van het Japanse karakter voor samurai: zij die dienen. Het beschermen van mensen in hun werkomgeving is de missie van dit Belgische familiebedrijf. Vandeputte beschikt over een assortiment van 60.000 persoonlijke beschermingsmiddelen, waarvan er doorlopend zo'n 8.000 op voorraad liggen. Het bedrijf telt zo'n zeshonderd leveranciers, waarvan een groot deel in het Verre Oosten zit. Dat betekent lange leadtimes. "Als we die artikelen bestellen duurt het 3 tot 4 maanden voordat ze bij ons beschikbaar zijn. Probleem is dat elke leverancier verschillende constraints hanteert. De ene schoenenleverancier eist dat we minimaal 200 stuks afnemen, die wij vrij over de

verschillende maten kunnen verdelen. De andere hanteert een minimale bestelhoeveelheid per maat. Tegelijkertijd streven wij naar full container loads. Al die kennis zat in de hoofden van onze mensen maar niet in een systeem."

Eerst Slim4, daarna SAP

Vandeputte heeft Slim4 ingevoerd voorafgaand aan de implementatie van SAP. "We hebben Slim4 eerst gekoppeld aan het oude ERP-systeem. Voordeel hiervan is dat tijdens de implementatie van SAP onze beschikbaarheid nooit in gevaar is gekomen. Doordat alle functionaliteit op het gebied van demand planning, vraagvoorspelling en voorraadoptimalisatie al in Slim4 was ingericht hebben we veel tijd bespaard op de implementatie van SAP." De integratie van Slim4 verliep zonder problemen, ook toen het oude ERP-systeem werd vervangen door SAP. Met de implementatie van Slim4 heeft Vandeputte een

enorme sprong gemaakt. De Coster roemt de functionaliteit op het gebied van forecasting en in- en uitfaseren van artikelen. De grootste uitdaging lag dan ook niet in de implementatie, maar in het veranderen van de mindset van de gebruikers. "Die waren jarenlang gewend om met pen en papier te werken. Opeens moesten ze leren vertrouwen op de uitkomst van een softwaresysteem. Nu worden alleen de uitzonderingen en de besteladviezen voor onze kritische artikelen nog grondig gecontroleerd. Het grootste deel wordt semi-automatisch door Slim4 afgehandeld."

Service gestegen, voorraad verlaagd

Of De Coster tevreden is over Slim4? "Ja, maar wij kunnen er zelf nog veel meer uithalen. De voorraad is met vijftien procent gedaald, terwijl de servicegraad met vijf tot tien procent is gestegen. Ons plafond hebben we nog niet bereikt. Een voorraadreductie van 30 procent moet mogelijk zijn."

