

Brouwland verlaagt voorraadwaarde en verbetert efficiency bij sterke groei

Brouwland zit al jaren in de lift. Europa's meest gespecialiseerde groothandel voor het zelf maken van kaas, bier, wijn en likeur groeit jaarlijks met zo'n 20 procent. Met die groei neemt ook het assortiment toe. Met Slim4 beschikt Brouwland over de juiste tool om het groeiende assortiment efficiënt te beheren, servicelevels te verbeteren en de beschikbaarheid te verhogen. De voorraadwaarde werd gereduceerd met 15 procent.

"Dankzij Slim4 kunnen we dynamisch en vooral veel efficiënter inspelen op de belangrijke en seizoensgebonden artikelen"

Thomas Balis
Teamleader Supply Chain | Brouwland



Brouwland levert aan eindgebruikers, distributeurs en professionals wereldwijd, met een sterke focus op Europa. Het grootste deel van de omzet, ruim 60 procent, realiseert het bedrijf in België, Nederland en Frankrijk. Vanuit het 5.200 m² tellende warehouse in Beverlo worden dagelijks orders geleverd aan klanten in zowel het B2B- als het B2C-segment.

Assortiment fors uitgebreid

Het assortiment is de afgelopen jaren fors gegroeid en telt inmiddels ruim 12.000 sku's. Ongeveer driekwart daarvan betreft inkoopproducten. De andere producten worden in-huis op maat voor de klant gemaakt. "Jaarlijks komen er 200 tot 300 producten bij. En dat is dan nog met de rem erop, aangezien het infasieren van nieuwe producten veel tijd en geld kost", vertelt Teamleader Supply Chain Thomas Balis. Het assortiment zal volgens hem ook de komende jaren blijven groeien. "Omdat de markt daarom blijft vragen."

De groei heeft logischerwijs consequenties voor het voorraadbeheer van Brouwland. Voorheen was de strategie vooral gericht op uitbreiding van het assortiment. Een

juiste strategie, afgaande op de jaarlijkse omzetgroei van Brouwland. Die bedroeg de voorbije 10 tot 15 jaar steeds ongeveer 20 procent. De voorraadwaarde werd echter steeds hoger. "Terwijl de kwaliteit van de voorraad lang niet altijd even goed was."

Voorraadwaarde omlaag, efficiency omhoog

Om de stijgende voorraden beter te kunnen beheren, implementeerde Brouwland Slim4. Dankzij de voorraad optimalisatiesoftware van Slimstock daalde de voorraadwaarde, ondanks verdere assortimentsuitbreiding, met 15 procent. "Slim4 geeft inzicht in de data, bijvoorbeeld in de beschikbaarheid van belangrijke producten en seizoensgebonden artikelen. Daar kunnen we nu dynamisch en vooral veel efficiënter op inspelen, doordat er wordt gestuurd op uitzonderingen. Waar voorheen 2 medewerkers full time bezig waren met bestellingen, volstaat nu 1 medewerker en maximaal een halve dag."

Slim4 adviseert tevens bij de productieplanning, door – onder andere op basis van de ingestelde levertijden en gewenste voorraadniveaus – besteladviezen

te geven voor de te produceren producten.

'Servicelevels verder verbeteren'

Daarnaast maakt Slim4 het mogelijk om servicelevels intern te monitoren en te optimaliseren, zodat Brouwland continu kan blijven werken aan het verbeteren van haar klanttevredenheid. "De tijdwinst die Slim4 biedt, gebruiken we om proactief onze processen te finetunen. Bijvoorbeeld als het gaat om afspraken met toeleveranciers over betaalcondities, leadtimes, of het optimaliseren van transporten. We zoeken continu naar verbeteringen." Alle Slim4 gebruikers hebben hiertoe kosteloos een opleiding gevolgd aan de Slimstock Academy. "Zo profiteren we optimaal van de mogelijkheden die Slim4 biedt en kunnen we verder werken aan het verbeteren van servicelevels en het verhogen van de beschikbaarheid."

WWW.SLIMSTOCK.COM