

HEMMINK VERHOOGT LEVERBETROUWBAARHEID MET RF-SYSTEEM



HEMMINK VERHOOGT LEVERBETROUWBAARHEID MET RF-SYSTEEM

Betrouwbaarheid en innovatie. Dat zijn twee kernwoorden die van toepassing zijn op Hemmink B.V., importeur van componenten voor kabeltelevisie, data- en telecominfrastructuur en domoticsystemen. Die twee trefwoorden gelden sinds de invoering van EAN-codering en RF warehousing ook voor het logistieke proces. Het percentage foutief uitgeleverde orders daalde van 2 naar 0,5 procent. Actemium Supply Chain Solutions ontwierp de oplossing en voorzag Hemmink van advies.



Hemmink opereert in een veeleisende markt. De klanten zijn enerzijds elektrotechnische groothandels als Hagemeyer en Technische Unie en anderzijds kabeltelevisie-exploitanten. Zij stellen hoge eisen aan de leverbetrouwbaarheid. Dat was voor Hemmink reden om in 2006 te investeren in een verdere automatisering van het logistieke proces. Logistiek manager Remco Jacobs vertelt: "Wij werkten tot die tijd in ons magazijn nog voornamelijk met papieren processen. Dat had twee belangrijke nadelen: informatie moest worden overgetikt - waarbij natuurlijk snel een fout wordt gemaakt - en we beschikten niet over real-time informatie. Het was dus niet alleen onhandig voor onze magazijnmedewerkers, maar ook voor de orderinvoerders, inkopers, verkopers, medewerkers op de administratie en niet in de laatste plaats voor onze klanten."

Verbeterpunten

Enkele medewerkers wezen Jacobs op een aantal bottlenecks in de interne logistiek die de toekomstige leverbetrouwbaarheid in gevaar konden brengen. Jacobs: "Wij investeren veel in onze mensen en dat betaalt zich uit met een hoge betrokkenheid. Onze medewerkers willen het beste voor onze klanten en kijken daarom altijd met een kritisch oog naar de processen. Zij waren van mening dat de interne logistiek een proces was waar winst te behalen viel."

Jacobs ging te rade bij zijn ERP-leverancier Unit 4 Agresso en bezocht de vakbeursen ICT & Logistiek en AIDC. Uit deze marktverkenning kwam Actemium naar voren als een bedrijf dat precies aansloot bij de eisen en wensen. "Zij hebben kennis van onze markt, snappen onze processen en bovendien hebben

Tijdsbesparing en lagere foutkans

Actemium implementeerde de software van RFgen en leverde draadloze barcodescanners van Motorola. RFgen zorgt ervoor dat de EAN-codes die medewerkers scannen rechtstreeks in het ERP-systeem terechtkomen, of het nu gaat om inslag, opslag of uitlevering. Door de real-time verwerking van informatie zijn te allen tijde de actuele voorraadniveaus voor iedereen in het bedrijf zichtbaar. "Door deze betere informatievoorziening kunnen wij klanten beter informeren en onze beloften beter nakomen", weet Jacobs.

De nieuwe werkwijze bespaart de medewerkers bovendien veel tijd. Bij de goederenontvangst scannen de magazijnmedewerkers de barcode van de inkomende goederen. Inmiddels werkt 95 procent van de leveranciers met EAN-codering. Voor de overige vijf procent van de leveringen moeten de medewerkers zelf een etiket met barcode aanmaken. De informatie wordt rechtstreeks doorgesluisd naar Agresso Wholesale. Bij het orderpicken vindt er een automatische controle plaats of de juiste producten worden geleverd. Jacobs: "Hiermee hebben we de foutkans gereduceerd van 2 naar 0,5 procent. Dat levert een enorme winst op, want retourstromen van verkeerd geleverde orders zorgen voor een forse verstoring van je normale proces. Maar nog belangrijker natuurlijk is onze sterk verbeterde leverbetrouwbaarheid naar klanten."

ze een partnership met Unit 4 Agresso, wat betekent dat de oplossing die zij bouwen naadloos integreert met ons ERP-pakket Agresso Wholesale", zegt Jacobs. Actemium voerde een analyse uit van de logistieke processen en bracht de verbeterpunten in kaart. Het bleek dat een gescheiden verwerking van voorraadorders en speciale orders de leversnelheid ten goede zou komen. Daarnaast kon EAN-codering helpen bij een forse efficiencyverbetering. Jacobs: "We hadden al eens vragen gekregen van grote klanten als Hagemeyer en Technische Unie over EAN-codering. Als de artikelen bij hen binnenkomen met een barcode levert hen dat immers ook direct voordeel op in hun proces."

De invoering ervan had echter heel wat voeten in aarde, zeker omdat ten tijde van deze implementatie slechts ongeveer de helft van de leveranciers met EAN-artikelcodes werkte. "De andere helft moesten we zelf labelen bij binnenkomst", herinnert Jacobs zich. "Omdat je daarbij te maken krijgt met een groot aantal locatieadressen, verpakkingseenheden en met verschillende afdelingen is de invoering van EAN-codering een erg arbeidsintensief project met brede organisatorische consequenties. Het is in zo'n situatie prettig om samen te werken met een partner die vaker met dit bijltje heeft gehakt en die het totaalplaatje overziet", meent hij.

Gezien de impact van het project op de processen heeft hij de medewerkers van het magazijn, inkoop, verkoop en administratie er intensief bij betrokken. "Je kunt zo'n project alleen tot een goed einde brengen als medewerkers erin geloven. We hebben ze dan ook regelmatig geïnformeerd over de voortgang. Twee senior magazijnmedewerkers hebben een zware rol vervuld. Eén van hen was direct enthousiast, de ander was sceptisch. Die combinatie werkte uitstekend."

Terugverdientijd korter dan een jaar

De efficiencyverbetering zorgt voor een besparing van circa 1 FTE, verdeeld over de afdelingen inkoop en logistiek. "Dit betekent niet dat wij afscheid hebben genomen van een collega, maar we kunnen nu zonder structureel overwerk dezelfde hoeveelheid orders verwerken. Verder kunnen onze managers de processen nu beter aansturen en andere verbetermogelijkheden aanpakken. Wij hebben onze korte terugverdientijd van minder dan een jaar dus geherinvesteerd in kwaliteit". Een ander voordeel is het eenvoudiger aantrekken van tijdelijke krachten. "De RF-oplossing is ideaal voor uitzendkrachten. Als we extra mankracht nodig hebben bij grote drukte, hoeven we ze slechts dertig minuten uitleg te geven over de barcodescanner", zegt Jacobs enthousiast. "Ze hebben geen productkennis meer nodig, de scanner zegt precies welke producten er gepickt moeten worden en wat de route is. De verwerking van de gepickte orders gebeurt automatisch direct in Agresso Wholesale. Daardoor hoeven tijdelijke orderpickers niet meer hun administratie van papieren lijsten in het systeem te kloppen."

Alle medewerkers zijn enthousiast over het nieuwe systeem. Orderinvoerders, magazijnmedewerkers, inkopers, verkopers, medewerkers op de administratie en klanten ervaren de nieuwe werkmethode als nauwkeuriger en sneller. "Het feit dat wij complimenten krijgen van zowel onze eigen medewerkers



en leveranciers als diverse klanten, rechtvaardigt alleen al de gedane investering", zegt Jacobs. "Onze moderne magazijnautomatisering is nu regelmatig onderwerp van gesprek met klanten. Iedereen kijkt immers naar mogelijke kostenbesparingen in de hele supply chain."

Hemmink is klaar voor de toekomst, maar dat wil niet zeggen dat Jacobs nu rustig achterover kan leunen. "Nee hoor, we blijven zoeken naar verbetermogelijkheden. En daar vormt de real-time informatievoorziening door het RF-systeem een prima basis voor."

Over Hemmink

Hemmink B.V. uit Zwolle is importeur van componenten voor kabeltelevisie, data- en telecom, alsmede van elektrotechnisch installatiemateriaal en zorg- en domoticsystemen. Het bedrijf bestaat sinds 1951 en dankt zijn succes aan een langdurige samenwerking met zijn relaties. Hemmink is een constante, betrouwbare factor binnen de elektrotechnische en kabeltelevisiemarkt. Wat overigens niet wil zeggen dat het bedrijf innovatie schuwt. Integendeel, juist in deze constant veranderende markt loopt Hemmink voorop als het gaat om nieuwe concepten. Advies speelt daarbij een belangrijke rol. De circa 50 medewerkers zijn hoog opgeleid, ervaren en betrokken en worden continu bijgeschoold om klanten juist te kunnen adviseren. Kijk voor meer informatie op www.hemmink.nl.