

JEROEN VAN DEN BERG CONSULTING ADVISEERT
GROOTHANDELAAR MET KREDIETCRISIS:

KOSTEN BESPAREN? WMS AANSCHAFFEN!

NU DE ECONOMIE IN ZWAAR WEER VERKEERT, IS HET VERSTANDIG DAT GROOTHANDELAREN NADENKEN OVER MANIEREN OM KOSTEN TE BESPAREN. INVESTEREN IN DOORGAANS DURE INTELLIGENTE SOFTWAREPAKKETTEN OM ORDERPICKING EN ANDERE LOGISTIEKE PROCESSEN EFFICIËNTER TE LATEN VERLOPEN, LIJKT DAN GEEN VOOR DE HAND LIGGENDE OPTIE. "TOCH IS HET SLIM OM JUUST NU TE INVESTEREN IN WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEMEN (WMS)", RAADT ADVISEUR GODY MEEUWISSEN VAN JEROEN VAN DEN BERG CONSULTING AAN. "DE SYSTEMEN ZIJN NIET ALLEEN VERBETERD, OOK WAREN ZE RELATIEF NOG NOOIT ZO GOED KOOP ALS NU. EN DIE INVESTERING VAN CIRCA EENTON HAAL JE ER BINNEN EEN JAAR OF TWEE WEER UIT."



Voice-picking begint steeds populairder te worden.



Gody Meeuwissen

Jeroen van den Berg Consulting, een adviesbureau dat bedrijven helpt om de warehousing te verbeteren, verrichtte onlangs een uitgebreid onderzoek onder 22 leveranciers van Warehouse Management Systemen in de Benelux. Warehouse Management Systemen zijn in de basis softwarepakketten die de processen in een magazijn aansturen, bijhouden hoeveel voorraad er is en waar de goederen liggen. Het bureau trachtte hiermee twee vliegen in één klap te slaan:

de trends en ontwikkelingen voor de komende jaren goed in kaart brengen en ondernemers in staat stellen om met een internettool 'WOLF' (gratis te downloaden via de website van Jeroen Van den Berg Consulting, red.) zelf uit te dokteren welk systeem het meest geschikt is voor hun magazijn.

Hieruit kwam naar voren dat voice-picking een enorme vlucht neemt, de toenemende intelligentie voor chaostolerante sturing* zorgt dat het implementeren van de software sneller gaat dan ooit. "Wat ons het meest heeft verbaasd is de kwaliteitsverbetering van de software. Er zaten al veel technische snuffjes in, maar die werden in de praktijk weinig gebruikt. In de Warehouse Management Systemen van tegenwoordig is dat beter geregeld. De logistiek manager en de planner krijgen meer mogelijkheden om slimmer hun werk te doen", beweert Meeuwissen. Zij adviseert groothandelaren om de mogelijkheden eens serieus onder de loep te nemen. "Als ze hun bedrijfsprocessen redelijk op de rails hebben staan, kunnen zij deze verder optimaliseren met WMS. En dat hoeft echt geen dure grap te worden. De investering haal je er binnen een paar jaar weer uit. En al in de eerste maand na de implementatie pluk je er de vruchten van. Waar het vroeger nog problemen kon opleveren om de slimme toepassingen uit te voeren, kun je dat nu al meteen doen. Hierdoor ben je in staat om verbeteringen aan te brengen in het bedrijfsproces. Je bespaart ook fors op de kosten van de consultancy-uren. En natuurlijk op de administratieve verwerking van orders. Behalve deze kostenbesparing maken de groothandelaren met de aanschaf van WMS tevens een efficiëncyslag. Moesten teamleiders voorheen brandjes blussen omdat de ICT hen in de steek liet, nu worden die activiteiten voor een groot deel automatisch uitgevoerd door het WMS en komen ze toe aan de taak die zij werkelijk hebben: het aansturen van hun mensen op de werkvloer."



RECORDOMZET MONDIALE WMS-MARKT: 1,3 MILJARD EURO

De WMS-markt groeit harder dan ooit. Vorig jaar kon wereldwijd een recordomzet van 1,3 miljard euro worden genoteerd. De Amerikaanse supply chain consultant ARC Advisory Group voorspelde dat de opgaande lijn blijft. In 2012 zou de mondiale omzet zelfs zijn toegenomen tot bijna 1,8 miljard euro. Veel gebruikers willen hun oude WMS- of andere pakketten inruilen voor een nieuwe oplossing.

“NU KOMEN TEAMLEIDERS TOE AAN HET AANSTUREN VAN MENSEN”

* Chaostolerante sturing: WMS geeft een goed overzicht aan de planner en zorgt volledig automatisch voor de toewijzing van taken aan de medewerkers op de vloer. Het WMS zorgt dat taken efficiënt en op tijd worden uitgevoerd.



GROOTHANDEL KLIMT OP

Groothandelsbedrijven en distributeurs kiezen steeds vaker voor WMS-systemen. Stonden zij drie jaar geleden nog op de derde plaats in het klassement van doelgroepen, thans klimmen ze op naar de tweede plaats. De logistiek dienstverleners gaan nog steeds aan de leiding.

Doelgroep – type bedrijf in 2008 (vergeleken met 2005)

- 1 (1) Logistiek dienstverlener
- 2 (3) Groothandel/distributeur
- 3 (4) Retail
- 4 (2) Productiebedrijven (eindproducten)
- 5 (5) Productiebedrijven (grondstoffen/componenten)

Bron: Jeroen van den Berg Consulting

Groothandelaren kunnen niet alleen hun voorraadbeheer goed in de gaten houden, maar ook het proces van order-picking optimaliseren, meent Meeuwissen. “Zo vertelt zo’n systeem bijvoorbeeld precies aan een orderverzamelaar op welke locatie hij de artikelen moet pakken en wat hiervoor de kortste route is. Dat is dus heel efficiënt.” Behalve efficiency kan een WMS ook ingesteld worden op urgentie. Meeuwissen schetst dat met een voorbeeld. “Neem een willekeurige groothandel. Die moet met zijn vrachtwagens naar de klanten rijden om hen te beleveren. Die trailers moeten worden gevuld. Dan wil je natuurlijk dat de spullen voor klant A ook in de goede oplegger komen. Je kunt dan instellen: wat hebben we nodig voor klant A en hoe laat vertrekt de vrachtwagen? Het WMS gaat dan na of er nog voldoende voorraad is of dat deze moet worden aangevuld en of het op de begane grond of drie hoog ligt. Andere voordelen van WMS zijn dat smalle gangen, de doorstroming op de docks en dubbelspelen geen probleem meer vormen.”

Ze heeft een nuttige tip voor groothandelaren. “Kijk goed welk pakket het beste bij het bedrijf past. Ga na of de leveranciers ook collega’s uit de branche bedienen. Dan is de kans op een passend pakket groter en hoeven zij niet opnieuw het wiel uit te vinden. Er is een groot verschil in aanbieders van WMS. Bekijk de mogelijkheden en onderzoek welk pakket het beste aansluit bij je wensen. Je hoeft geen Rolls Royce te hebben als je alleen maar een boodschappenautootje nodig hebt.”

De meeste bedrijven met een magazijn zweren nog steeds bij RF (radio frequency), oftewel barcode scanning met een ‘pistool’. Deze methode is overal te gebruiken. Toch schakelen steeds meer

ondernemers over op voice-picking. Op dit moment wordt in vier procent van de magazijnen gebruik gemaakt van voice en dat aantal groeit snel. Bij voice-picking krijgen orderverzamelaars middels gesproken tekst via hun koptelefoon taken door. Zij bevestigen deze taken mondeling in een microfoontje. Meeuwissen: “Het verhoogt de productiviteit en vermindert het aantal fouten. Iemand heeft zijn handen vrij en kan in één beweging het gewenste artikel picken. Tot enkele jaren terug werkte de technologie nog niet optimaal in een rumoerig magazijn, nu is dat verbeterd. Voice-picking is echter weer minder geschikt voor de invoer van cijferreeksen, zoals bij het ontvangstproces. Dan liggen RF of RFID meer voor de hand. Voor de toekomst zie je een trend dat bedrijven kiezen voor een combinatie van technieken, bijvoorbeeld voice-picking, RF, RFID en pick to light (lampjes geven dan aan welk artikel gepickt moet worden).”

Groothandelaren en distributeurs hadden aanvankelijk koudwatervrees als het ging om het investeren in WMS-systemen. Dat begint nu langzaam te veranderen. “Heel lang hebben zij in de veronderstelling geleefd dat zij de processen nog wel met de hand of met het systeem dat ze tot dan toe hadden konden beheersen. Zij keken eerst de kat uit de boom, maar beginnen nu toch een inhaalslag te maken. Ook zij - en bijvoorbeeld ook de kleinere distributiecentra - zien nu in dat ze kosten besparen en de kwaliteit van hun bedrijfsprocessen verbeteren als ze op WMS overstappen. En dat is in deze tijd van de kredietcrisis dus beslist een aanrader!”, beklemtoont Meeuwissen.