

TECHNISCHE UNIE EN LEGRAND GAAN VOOR VERBETERING NIET-VOORRAADSTROOM



JOHAN VAN DEN BRINK (MANAGER KETENEFFICIENCY TECHNISCHE UNIE)

TECHNISCHE UNIE IS DIT JAAR EEN PILOT GESTART MET LEGRAND NEDERLAND EN VIER LEVERANCIERS UIT VERSCHILLENDE BRANCHES OM DE BESCHIKBAARHEID EN BETROUWBAARHEID VAN DE NIET-VOORRAADSTROOM TE VERGROTEN. DOOR VERREGAANDE SAMENWERKING IN DE KETEN MET LEGRAND WIL TECHNISCHE UNIE UITEINDELIJK OOK DE LEVERGARANTIE VAN DEZE PRODUCTEN TOT OP DE DAG NAUWKEURIG KUNNEN VASTSTELLEN VOOR DE KLANT. DOOR EERDERE TESTPROJECTEN OP HET GEBIED VAN LOGISTIEKE EFFICIËNTIE, KUNNEN TECHNISCHE UNIE EN LEGRAND HIERIN FERME STAPPEN ZETTEN TEN BEHOEVE VAN DE KLANT.



Johan van den Brink is als 'manager ketenefficiency' het eerste aanspreekpunt voor leveranciers en de distributiecentra. "Mijn rol is te kijken hoe we het inkomende proces zo goed mogelijk kunnen regelen. Er zijn voortdurend nieuwe goederen, die in de stroom meegenomen moeten worden. Soms kan de leverancier ons vanuit zijn kant steunen om het proces te verbeteren. Soms moeten wij iets doen. Het gaat erom dat we overbodige stappen overslaan. Ik werk nauw samen met Legrand Nederland. Het is een fijne partner om nieuwe ontwikkelingen mee uit te proberen", zegt Johan. "Bij Legrand staan de mensen hier echt voor open. Ik ken het bedrijf goed. Ronald Tjio, supply chain manager bij Legrand, en ik werken samen voor onze gezamenlijke klant. Wanneer we praten over efficiency, praten we natuurlijk ook over de kosten en hoe we die kunnen terugbrengen. Maar deze discussie voeren we niet op het scherpst van de snede. Het gaat ons om het lange termijn

Technische Unie verwerkt vanuit haar twee distributiecentra iedere dag circa 80.000 pickregels. Op deze foto ziet u de locatie in Alphen aan de Rijn waar klein materiaal wordt verwerkt. De grote producten verwerkt men in Strijen. Daarnaast heeft TU 37 verkoopkantoren verspreid over Nederland. Met 2.000 medewerkers realiseert de onderneming jaarlijks ruim een miljard omzet.



belang van onze eindklant, vanuit het principe van 'win-win' en volledig vertrouwen in elkaar. Dit vertrouwen wordt daadwerkelijk waargemaakt door het vertrouwen van de klant in onze gezamenlijke prestatie."

NIET-VOORRAAD ASSORTIMENT

"Wij werken aan de klantzijde als partner van Legrand om samen een product te vermarkten. De grote kracht van TU is dat wij dagelijks op meer dan 10.000 adressen in Nederland komen. Gisteren besteld, vandaag geleverd. Als wij toch al dagelijks bij de klant komen is het voor de installateur, TU en Legrand belangrijk dat wij zo 'volledig' mogelijk verschijnen. Het assortiment is enorm aan het uitbreiden. Je kunt niet meer alles op voorraad hebben. En de speciale assortimenten wil je niet op voorraad hebben. Een voorbeeld is het BTicino schakelmateriaal. Hiervan zijn zoveel specials en combinatiemogelijkheden, dat iedere klant als het ware een uniek product koopt.

Stel, een klant wil een metalen afdekraam met een lederenlook knopje. We hebben dit in ons assortiment en we kunnen het ook online laten zien, maar het is niet op voorraad. We voeren een 'niet-voorraad assortiment' van meer dan 300.000 artikelen. Ze zijn geassocieerd met een afbeelding op onze website, maar het is qua locatie een voorraadartikel van Legrand Nederland."

"Afgelopen jaar zijn we een pilot gestart met vijf leveranciers, waaronder Legrand om de beschikbaarheid en betrouwbaarheid van deze niet-voorraadstroom te vergroten. Wij willen ook voor dit assortiment de klant op betrouwbare wijze informeren wanneer hij het geleverd krijgt. Tot nu toe konden wij de klant namelijk niet vertellen wat bij Legrand de levertijd zou zijn. Wij wisten niet of het artikel in Bortel op voorraad zou zijn en we calculeerden dan enige marge in, gebaseerd op ervaring. Dit vindt een klant niet prettig. De klant ging zelf Legrand in Bortel bellen met de boodschap 'stuur het product maar rechtstreeks en laat de order via TU lopen'. Dan ging Legrand op die manier zelf allerlei pakketjes door het land sturen. Daar wordt niemand blij van. Of hij bestelt het wel bij ons en het lag op voorraad in Bortel en Legrand ging toevallig de dag erna leveren en dan had de klant het opeens in 6 dagen in huis terwijl hij het pas na 14 dagen verwachtte na onze voorzichtige schatting. Dit komt ook niet betrouwbaar over. Misschien had hij een andere planning gemaakt als hij dit had geweten. Bovendien zit er een risico in dat hij 14 dagen teveel vond en dat hij elders was gaan winkelen terwijl wij het wel snel konden leveren. Dit moest beter!"





GROENE BAKKEN

“Legrand is de beste partner om deze pilot op te zetten, omdat we al eerder in een verbeterproject met de groene bakken van tweemaal in de week naar dagelijkse levering zijn gegaan. De groene bakken komen dagelijks binnen bij de TU en deze worden met voorrang behandeld. Ze zijn dezelfde avond op weg naar onze klanten. We halen ze drie dagen in de week op in Boxtel en twee dagen neemt Legrand ze mee hierheen, dus we krijgen iedere dag producten binnen van Legrand. Hiermee kunnen we de markt een levertijd van vier dagen garanderen als we weten dat ze in Boxtel op voorraad zijn. De volgende stap is dat we de klant de exacte dag kunnen garanderen dat de niet-voorraad goederen bij hem binnenkomen. De klant moet dit dan ook op de website kunnen zien. Met Legrand zijn we al ver gevorderd. Dus op het gebied van de keten efficiency ligt de snelweg er al en de strepen op de rijbaan zijn er ook. Waar we nu aan werken is bewegwijzering.”, besluit Johan.

VOORRAADKAST OP WIELEN

Een toegevoegde waarde van Technische Unie zit hem in de afdeling installatielogistiek. Klanten ontzorgen betekent voor TU ook dat de monteurs niet op de bouwplaats naar materialen hoeven te zoeken. TU ontwikkelt hulpmaterialen voor monteurs, die op de bouw worden geplaatst. Bekend is de mobiele service unit, een stalen voorraadkast op wielen met hijsogen. De unit wordt in overleg met de klant ingericht. Er zitten handige zaken in, zoals een trappetje, haspel of een boormachine. De monteur rolt de kast gemakkelijk met zich mee. Dit is een vorm van ketenintegratie bij de eindklant. Een manier van ontzorgen die een fabrikant niet kan leveren.



MOBIELE SERVICE UNIT VAN DE TU,
DE STALEN VOORRAADKAST VAN DE MONTEUR OP
DE BOUWLOCATIE; COMPLEET MET TRAPJE EN
HASPEL, AAN ALLES WORDT GEDACHT