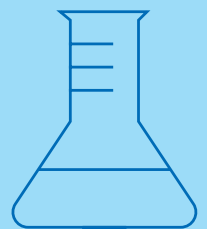


ERIKS



Hoe DSM met innovatief voorraadbeheer de TCO verlaagt



Case study





Samenvatting

Voor DSM Dyneema is het voorraadbeheer een complexe en tijdrovende klus. Terwijl het een cruciaal onderdeel is voor de operatie van elk industrieel bedrijf.

Om zich meer te kunnen focussen op hun kerntaken, zochten ze een manier om de grijpvoorraad efficiënter in te richten, met minder voorraadkosten en een hogere beschikbaarheid. Vendor Managed Inventory van ERIKS bleek voor hen de juiste aanpak om ontzorgt te worden, kosten te reduceren en de beschikbaarheid van spare parts de verhogen.





Over DSM

DSM is een wereldwijd actief bedrijf dat gespecialiseerd is in voeding, gezondheid en duurzaam leven. Hun doel is om het leven voor iedereen beter te maken. Ze bereiken dit door wetenschap en innovatiekracht te gebruiken om een aantal van de grootste uitdagingen ter wereld aan te pakken. Zo creëren ze waarde voor klanten, aandeelhouders, onze mensen en de samenleving.

Het merk Dyneema® staat aan de top van de materiaalinnovatiecurve. Het door DSM uitgevonden ultrasterke, ultralichte materiaal heeft industrieën geïnspireerd om de prestaties van talloze producten en toepassingen te transformeren. Dyneema, de kunststofvezel op basis van polyetheen (UHMWPE, Ultra High Molecular Weight PolyEthylene), beschermt vandaag de dag de gezondheid en het leven van miljoenen mensen en zorgt ervoor dat de industrie efficiënter kan werken.

Het merk Dyneema is de uitkomst van innovatie en samenwerking en stelt innoveerders en technici in staat baanbrekende toepassingen te ontwikkelen. “With you when it matters” staat voor het essentiële vertrouwen in Dyneema; de vezel is uitermate betrouwbaar en beschermt wanneer dat nodig is.





Uitdaging

Het onderhoud van het magazijn was voor DSM Dyneema in Heerlen een complexe en tijdrovende klus. “Ga maar na”, zegt Magazijnbeheerder René van der Reijden van DSM Dyneema in Heerlen. “Het zijn vaak honderden bakjes bij elkaar met soms wel tot drie verschillende soorten schroefjes, boutjes of koppelingen in één bakje. Het is ontzettend veel werk om dat allemaal goed bij te houden. Vooral als je meerdere leveranciers hebt.”

Een grijpvoorraad is dé plek waar alle standaard onderdelen voor het grijpen liggen. Van schroefjes, boutjes, poetslappen en koppelingen tot pakkingen, O-ringen, kogellagers en specifieke onderdelen voor bijvoorbeeld pneumatiek en hydrauliek. Monteurs of operators halen hier – soms meerdere keren per dag – de materialen die nodig zijn voor hun dagelijkse werk.

Volgens **Franc Houtackers**, *Category Manager Mechanical Equipment Sourcing bij DSM*, behoort het onderhoud van zo'n grijpvoorraad niet tot de kerntaken van een industrieel bedrijf. “Dat moet gewoon goed geregeld zijn en niet te veel kosten. Je moet je als bedrijf immers vooral richten op waar je goed in bent. In het geval van DSM Dyneema is dat het maken van de beste vezels ter wereld.”





Oplossing

Om zich meer te kunnen focussen op de kerntaken, ging DSM op zoek naar een oplossing om de grijpvoorraad efficiënter in te richten, met minder voorraadkosten, minder administratie, een hogere beschikbaarheid en uiteindelijk een hogere productiviteit.

Die oplossing vonden ze in Vendor Managed Inventory: voorraadbeheer op locatie door leverancier ERIKS.

DSM koos voor ERIKS omdat ze een breed assortiment hebben met niet alleen standaard onderdelen. **René van der Reijen**: “Ze kunnen bijvoorbeeld ook pakkingen, slangen, koppelingen, afdichtingen en andere artikelen leveren, voor elk type industrie.” Daarnaast was het een groot voordeel dat ERIKS met hun specialisten het bedrijfsproces heeft doorgrond en gericht advies heeft gegeven over het op voorraad nemen van producten die in een specifiek bedrijfsproces aantoonbaar beter presteren. Dit maatwerk was voor DSM erg belangrijk.

De belangrijkste stap

De belangrijkste stap in het succesvol uitrollen van Vendor Inventory Management is het bepalen van het assortiment. Van der Reijden vertelt hierover: “Wat hebben we nu precies nodig en wat moet de minimale voorraad zijn? Samen met ERIKS kozen we zoveel mogelijk voor gestandaardiseerde artikelen. Zo vereenvoudig je niet alleen het magazijn, maar ook de manier waarop je onderdelen kunt vervangen bij onderhoud.”

ERIKS heeft vervolgens het magazijn helemaal opnieuw ingericht, iets wat ze bij iedere nieuwe klant doen. **Ronald van Droffelaar** van *ERIKS Supply Chain Solutions* zegt hierover: “We brengen een duidelijke structuur aan. Productfamilies zetten we bij elkaar. Dus bijvoorbeeld alle pakkingen onderverdeeld in types en maatvoeringen. Om het de gebruikers nog makkelijker te maken, staat bij elke kast een afbeelding van de artikelen.”

“De startvoorraad is een kwestie van overleg”, gaat Van Droffelaar verder. “Daarna begint het finetunen van het assortiment. Dat doen we door het gebruik nauwkeurig te monitoren en daar algoritmes op los te laten. Zo zien we na verloop van tijd trends en kunnen we steeds beter voorspellen wat er nodig is. Zo optimaliseren we de voorraad voortdurend.”



Resultaten

Van der Reijden: “Bij ons implementeerde ERIKS een ‘two-binsysteem’: er zitten twee bakjes achter elkaar met dezelfde artikelen in de voorraadkast. Als het voorste bakje leeg is, zetten we het bovenop de kast. Dat is het enige wat onze mensen hoeven te doen. Een keer per week komt iemand van ERIKS langs en neemt die lege bakjes mee, scant ze in, wisselt ze om voor volle bakjes en brengt de lege bakken weer vol terug.

Het verpakkingsmateriaal blijft dus ook bij ERIKS. Elke maand krijg ik een uitgebreide rapportage over het verloop van de voorraad en wat er wordt gedaan om het verder te optimaliseren. We hebben al twee grote stops gehad voor onderhoud en die zijn perfect verlopen wat betreft voorraad. Wij willen niet meer terug.”

- **Het zoeken naar vervangende onderdelen duurt slecht 2 minuten in plaats van 7**
- **De beschikbaarheid van de voorraad is 99,4% dankzij het tweebakkensysteem**
- **Een kostenverlaging van 20% (inclusief een verlaging van administratiekosten, zoals ontvangst- en voorraadmutaties)**
- **Minder leveranciers**

“ ERIKS implementeerde een ‘two-binsysteem’ ”



Over **ERIKS**



ERIKS is een gespecialiseerde industriële dienstverlener die een breed scala aan technische producten, oplossingen voor co-engineering en maatwerk, en gerelateerde services biedt. Wij helpen klanten in de chemische industrie om de prestaties van hun producten te verbeteren en hun Total Cost of Ownership te verlagen.

Onze technische kennis vormt de basis van ons specialisme. We zijn actief in 18 landen over de hele wereld en in de afgelopen 80 jaar hebben we diepgaande expertise opgebouwd op het gebied van afdichtingen en polymeren, pakkingen, afsluiters en instrumentatie, industriële en hydraulische slangen, industriële kunststoffen, aandrijftechniek en lagers, transportbandsystemen en tools, en onderhouds- en veiligheidsproducten. We leveren zowel A-merken als onze eigen ERIKS-producten. Dankzij een sterke focus op digitalisering en data-inzicht kunnen we nieuwe services ontwikkelen en processen voor onze klanten verbeteren.

Bij ERIKS staan we voor goed zakendoen. We waarderen langdurige relaties met al onze stakeholders, doen zaken op een eerlijke en transparante manier en dragen bij aan een betere en duurzamere maatschappij.

#better4chemical



ERIKS
België

Bezoekadres
Boombekelaan 3
2660 Hoboken
Belgium

Contact
T +32 (0)3 829 26 11
E info@eriks.be

 www.eriks.be
 shop.eriks.be

Voor alle locaties kijkt u op
eriks.be/nl/contact

Volg ERIKS online:



Let's make industry work better

ERIKS